دليل إدارة العقل

المقدمة

كان فرانك يعمل مدرب طيار و كان بارعاً جدا فى عمله لدرجة انه حصل على أكثر من وسام شرفي في عمله لبراعتهُ و دقتهُ و في احدي المُؤتمرات التى حضرها فرانك وُجه له سُؤال هام جدا من احد زملائه فى العمل وهو .

فرانك ما هو سر تميُزك و نجاحك فى عملك ؟

فأبتسم فرانك قائلاً الامر فى غاية البساطه فقط كل ما افعله هو دراسة دليل تشغيل كل الطائرات من مختلف الانواع حتى التى لم اتدرب عليها لأنني وجدت ان درايتى بكافة انواع الطائرات و طرق عملها يجعلنى أكثر براعة و مهارة و خبرة

و تعلمت درساً من أبى حينما كُنت طفلاً و هو اذا اردت ان تصبح بارعاً فى عملك لابد ان تكون على دراية كاملة بكافة المعلومات و التعليمات الخاصة به .

فرانك فقط درس الكتالوج الخاص بالطائرات لذلك اصبح بارعاً فى عمله.

والان دعنى اسألك عزيزى القارئ هل انت على دراية تامة بالكتالوج الخاص بك ؟

او دعنى أقول كتالوج العقل ؟

عزيزى اننا حينما نقوم بشراء جهاز جديد نستخدمه أول ما نفعل هو مراجعة قواعد التشغيل للاستفاده من الجهاز الذى قد نسأم منه بعد فتره او نغيره او قد نستغنى عنه تماما

فما بالك بنفسك ؟

لماذا لم نفكر يوماً فى التعرف على الكتالوج الخاص بعقلنا للحصول على اقصى استفاده ممكنه منه ؟

لماذا لم نشغل بالنا لنتعرف على محرك القدرات الغير محدوده التى بداخلنا وهو العقل ؟

لماذا لا نتعرف على المارد الذى بداخلنا (العقل) إن جاز تعبر مارد ؟

للأسف نحن نظن أن الامور تسير حولنا بالصدفة أو بشكل عشوائى دون ضابط على الرغم من ان الاهنا اله نظام خلق لكل شيء نظام يحكمه فما بالك بالعقل البشرى هل تظن حقا أنه يعمل دون ضوابط أو قوانين تحكمه ؟

بالطبع لا . لكننا قد نجهل هذه القوانين !

لكن هذا لا يعنى اننا لا نخضع لها أو انها لا تحكمنا .

لكى تتضح هذه النقطه دعنا نعود بالذاكرة الى قبل اكتشاف اسحق نيوتن لقانون الجاذبية الارضية هل كانت تطير الاشياء

على الارض لاننا لم نكتشف قانون الجاذبية أم كُنا خاضعين للقانون دون فهم أو تفسير لما يحدث ؟

فالقانون موجود بالفعل منذ بداية الخليقة و لكننا نجهله وبمجرد ان تعرف نيوتن عليه أى كشف عنه الستار و اعلم البشرية كلها انه يوجد ما يسمى بقانون الجاذبية ساعد هذا في الاستفاده من هذه القوة فى العديد من الاكتشافات و الاختراعات و الابتكارات .

لأننا لو لم نكتشف و نتعرف على قانون الجاذبية لما أستطعنا التحليق فى الفضاء الخارجى .

بالمثل عقلنا لو لم نتعرف و نكتشق القوانين التى تحكمه لن نستطيع التحليق في الفضاء لنتعرف على عالم اوسع بكثير مما نتصور

لذلك سنمر سوياً فى رحلة ممتعه شيقه لنتعرف على اعماق العقل و القوانين المنظمه لعمله لنستطيع الاستفادة منها لتحقيق النجاح على شتى المستويات الحياتيه

ارجوا من الله ان يمنحنى المعرفه الكافية و الفهم لعرض و تقديم هذه القوانين لان من بينها قوانين جديده تُعرض لاول مرة لانها نتاج بحث دام سنوات طويله من البحث و الدراسة

اسرار العقل الباطن

السر الاول : مستويات التفكير

عزيزى القارئ قبل ان نتعرف على مجموعة القوانين التى تدير عقلنا لابد ان نتعرف اولاً على مستويات التفكير

مستويات تفكير العقل

المستوى الاول:

إن هذا المستوى نسميه العقل الواعى أو التفكير الواعى والتفكير الواعى هو : عندما تقرر مثلا قرارا بالذهاب الى رحلة أو مكان ما ، أو عندما تقرر القيام من مكانك لشرب كأس ماء، أو عندما تقرر أن تتصل بشخص ما لتسنشيره أة تسأله عن شىء ما أو عندما تخطط وهكذا. أنت هنا تقرر واعيا وتعمل المطلوب لتحقق هذا القرار ، أنت كذللك هنا تجتهد وتعمل. إن هذا المستوى ستأتى اهميته حيث أنه مهم جدا.

المستوى الثانى:

وهو التفكير على مستوى اللاواعى أنت هنا تعمل بتلقائية معينة فمثلا عندما تقوم وتمشى فأنك لا تفكر كيف تمشى وأى إصبع

فى أسفل قدمك سيكون له التحرك الاكثر وكيف سيكون وضع يديك وأنت تمشى وكل هذة التفاصيل.

وأنت يوم كنت صغيرا فى بداية تعلمك برمجت عقلك أن تعمل على المستوى اللاواعى فى هذة الامور وأنت برمجت عقلك لكى ترتاح ويكون عندك هذا الامر تلقائيا وعندما تأكل فان جسمك يقوم بتمرير الاكل وهضمه وتحويل بعضه الى فيتامينات وأخرى الى معادن وأخرى الى كربوهيدرات ويستخدم كل شىء منها فى مكان معين ويتخلص من اشياء أخرى ويعمل ذلك تلقائيا وأنت حتى لا تعى.

وأنت يوم كنت جنينا فى بطن أمك وصغيرا جدا فى طفولتك برمحت جسدك من خلال عقلك لعمل هذة الاشياء بشكل تلقائى وهذة الامور الان بالنسبة لك تلقائيه- على الاقل أغلبها- لان البعض قد يحصل عنده ربكة فى هذا الموضوع ويحتاج فى ذلك الى إعادة برمحة.

إذن أنت وبخيارك ومن أجل البقاء وتسهيل طرق العيش برمجت نفسك على ملايين من الاشياء الانيه التلقائية اليومية. تصور لو أن تفكر فى كل هذه التفاصيل كلما قمت بها فان الامر سيصبح غير مريح.

لهذا فان هذا المستوى مهم جدا كذلك كونك تود التلقائية فى أمور حسمتها واعيا.

المستوى الثالث:

وهو التفكير على المستوى العالى وهذا المستوى يعمل بارتباط مع الطاقات المحيطة بك. إن العمل هنا لا يقتصر على الداخل سواء كان واعيا أو باطنا إنما يمتد للاتصال بما هو خارجك. إن الالهام و الاحلام والرؤى تعمل على هذا المستوى. فجأه تفكر فى شخص نا لم تتحدث اليه منذ فترة طويلة جدا ، فإذا هو يتصل بك بعدها أو تتمنى شيئا ما ثم تراه يتحقق أمامك أو ترى رؤية ما فتتجقق كما رأيتها أو نشعر بأن شخصا ما يهمك امر هفى ضيقة أوحاجة فتتصل به فاذا هو كذلك.إن هذة الامور فى الغالب حدث بعضها لنا جميعا وهناك أناس طبعا ليس لديهم ملاحظة دقيقة للاشياء من حولهم وفى داخلهمفلذا لا يلاحظونها.

غذن هذة ثلاثة مستويات فى التفكير ، المستوى الاول (الواعى) قائد للمستوى الثانى(اللاواعى) فى البدايات ، والمستوى الثانى قائد للمستوى الثالث (العالى) وهذا يعنى أنك بوعيك برمجت عقلك أو تفكيرك الباطن فأنت فى بطن امك تأمر عقلك (أو أن الامر جاء من الوعى العام للبشرية)بتشكيل أعضاء جسدك وبالاستفادة من غذائك الداخلى

السر الثانى

قوانين العقل الباطن

(قوانين النجاح)

1. (قانون السبب والنتيجه):-

- كل شىء يحدث بسبب. فلكل سبب تأثير ولكل أثر سبب أو عده أسباب.وسواء كنت تعلمها أم لا فلا شىء يقع مصادفه.
- بأستطاعتك أن تحصل على كل ما ترجوه فى الحياه اذا حددت أولاً ماهيته بالضبط ثم قمت بنفس الاشياء التى قام بها الاخرون لتحقيق نفس النتيجه.
- اذا اردت تغير النتائج التى تحصل عليها عليك بتغير السبب و ليس التعامل مع النتائج
- تذكر قول اينشتين " اذا فعلت نفس الشيء كل مرة بنفس الطريقة و توقعت نتائج مختلفة فهذا هو الجنون "
- لذلك عليك دائما بتغير السبب الرئيسى لما انت عليه الان الا وهو افكارك

2.(قانون العقل):-

- ان السببيه أمر يتعلق بالفكر بكل ما تحمل الكلمه من معانى. فأفكارك تصبح واقعك ولان أفكارك ابداعيه فانك تصبح ما تفكر فيه معظم الوقت.
- فكر باستمرار فى الاشياء التى ترغب فيها حقا ولاتفكر فيما لا ترغب فيه.

3.(قانون التكافؤ العقلى):-

- العالم من حولك هو المكافىء المادى للعالم الموجود بداخلك ووظيفتك الرئيسيه فى الحياه أن تخلق داخل عقلك المكافىء الذهنى للحياه التى تريد أن تحياها .
- العالم الخارجى ما هو الا انعاكس لعالمك الداخلى لذلك ابداء دائما بتغير العالم الداخلى ليصل الى ما تريد ستجد العالم الخارجى يتغير بسهولة

4.(قانون التناظر):-

- ان حياتك الخارجيه انعكاس لحياتك الداخليه وثمه تناظر مباشر بين أسلوب تفكيرك وشعورك بالداخل وأسلوب تصرفك واكتسابك للخبرات بالخارج
- وما علاقاتك وصحتك وثروتك ومركزك الاجتماعى الا صور ذهنيه تعكس عالمك الداخلى.

5.(قانون الايمان):-

- أيا كان ما تؤمن به من صميم وجدانك فانه يتحول الى واقعك فانت لا تؤمن بما تراه بل ترى مااخترت بالفعل أن تؤمن به

- تعرف على المعتقدات التى تحد من انطلاقك وتقيد حركتك ثم تخلص منها.

6.(قانون القيم):-

- انك تتصرف دائما على نحو منسجم مع قيمك ومعتقداتك المتأصله فى صميم وجدانك.وماتقوله وتفعله والخيارات التى تقوم بها خاصه تحت تأثير التوتر العصبى
- تشكل تعبيرا دقيقا عما تقدره وتعتز بها حقا بغض النظر عما تقوله.

7.(قانون الدافعيه):-

- ان كل شيء تفعله أو تقوله يقع بدافع من رغباتك وبواعثك وغرائزك الداخليه والتى قد تكون شعوريه أو لا شعوريه ومفتاح النجاح هو أن ترسم الاهداف الخاصه بك وتحدد دوافعك

8.(قانون النشاط اللاشعورى):-

- ان عقلك الباطن يجعل كل كلماتك وأفعالك تتفق مع نمط يتسق مع مفهوم الذات الخاص بك ومعتقداتك الداخليه بشأن نفسك
- وعقلك الباطن يدفعك للامام أو للوراء وفقا للكيفيه التى تبرمجه بها.

9.(قانون التوقعات):-

- أيا كان ما تتوقعه بثقه فانه يتحقق فى العالم المحيط بك
- انك تتصرف دائما على نحو ينسجم مع توقعاتك وتوقعاتك تؤثر على اتجاهات وسلوكيات الاشخاص المحيطين بك.

10. (قانون التركيز):-

- أيا كان ما تمعن التفكير فيه فانه ينمو ويتسع فى حياتك وأيا كان ماتركز فيه تفكيرك مرارا وتكرارا فانه يتزايد فى حياتك
- ولذا يجب عليك أن تركز تفكيرك على الاشياء التى تريدها حقا فى الحياه.

11. (قانون العاده):-

- 95% من كل ما تفعله هو نتيجه لعاداتك سواء أكانت مفيدة أم ضارة.ويمكنك أن تنمى عادات النجاح عن طريق ممارسه وتكرار السلوكيات التى تقود للنجاح مرات ومرات الى أن تصبح تلقائيه.

12. (قانون الجاذبيه):-

- أنك تجذب باستمرار الى حياتك الاشخاص والافكار والظروف التى تنسجم مع افكارك الغالبه سواء أكانت ايجابيه أم سلبيه.
- ان باستطاعتك ان تصبح أرفع شأنا وأوفر مالا وسعاده لانك تستطيع أن تغير أفكارك الغالبه.

- نظراً لاهمية و خطورة هذا القانون سيكون هو السر الثالث

13. (قانون الاختيار):-

- حياتك هى محصله كل اختياراتك حتى هذه اللحظه
- وحيث انك حر دائما فى اختيار ماتفكر فيه فانت مسيطر تماما على حياتك وكل شىء يحدث لك.

14. (قانون التفاؤل):-

- ان وجود اتجاه عقلى ايجابى أمر جوهرى لتحقق النجاح والسعاده فى كل نواحى الحياة واتجاهك هو تعبير عن قيمك واعتقاداتك وتوقعاتك.

15. (قانون التغيير):-

- التغيير أمر محتوم فهو سنه الحياه لان ما يحفز على حدوثه هو اتساع المعارف و التكنولوجيا فانه يمضى بسرعه جباره لم نشهد لها مثيلا من قبل .ومهمتك هى ان تسيطر على التغيير لا أن تكون ضحيه له.

16. (قانون السيطره):-

- تكون مشاعرك نحو نفسك ايجابيه بقدر ما تشعر بسيطرتك على حياتك وتبدأ فى التمتع بالصحه والسعاده والاداء المرتفع عندما تتحكم تماما فى تفكيرك و أفعالك وظروفك فى العالم المحيط بك.

17. (قانون المسئوليه):-

- انك حيث أنت وما أنت عليه بسببك فأنت مسئول مسئوليه كامله عما أنت عليه الان وعن كل شىء لديك وكل وضع يؤول اليه حالك.

18. (قانون التعويض):-

- ان الكون فى حاله توازن تام ونظام دقيق ولسوف تحصل دائما على تعويض بالكامل عن كل شىء تفعله وتسهم به ومن ثم فبأمكانك أن تحصل على المزيد لانك تستطيع أن تسهم بالمزيد.

19. (قانون الخدمه):-

- يتناسب حجم مكافاتك فى الحياه تناسبا مباشرا مع قيمه الخدمه التى تقدمها للاخرين فكلما عملت ودرست ونميت قدراتك على الاسهام بالمزيد فى حياه الاخرين وسعادتهم كلما كانت حياتك أفضل فى كافه المجالات.

20. (قانون الجهد التطبيقى):-

- ان كافه أمالك وأحلامك وأهدافك وطموحاتك مرهونه بالعمل المثابر الدؤوب فكلما اجتهدت فى العمل كلما أصبحت أوفر حظا....فلا وجود للطرق المختصرة.

21. (قانون الاعداد):-

- ان الحظ هو محصله التقاء الفرصه بالاعداد ويأتى الاداء المتميز من الاعداد المتأنى الدقيق لاسابيع وشهور وسنوات مسبقا.
- والاشخاص الاكثر نجاحا فى كل مجال ينفقون وقتا أطول بكثير فى الاعداد والتحضير عن الاشخاص الاقل نجاحا.

22. (قانون الكفاءه الاجباريه):-

- لا يتسع الوقت ابدا لاداء جميع الاعمال ولكنه يتسع دائما لاداء أهم الاشياء .وكلما اضطلعت بالقيام بالمزيد من الاعمال كلما أصبحت أكثر كفاءه فلن تعرف أبدا كم الاعمال التى يمكنك أن تؤديها فعليا الا اذا حاولت أن تؤدى منها قدرا كبيرا.

23. (قانون القرار):-

- ان القدره على اتخاذ قرار حاسم صفه جوهريه فى جميع الاشخاص الناجحين وكل خطوه عظيمه للامام فى حياتك تاتى بعد اتخاذك قرار واضح.

24. (قانون الابداع):-

- أيا ما كان يستطيع عقلك ان يتصوره ويؤمن به فهو قادر على تحقيقه وكل خطوة للامام فى حياتك تبدأ بفكرة من نوع ما ولما كانت قدرتك على توليد أفكار جديدة لا حدود لها فان مستقبلك أيضا يمكن أن يكون كذلك.

25. (قانون المرونه):-

- كن واضحا بشأن أهدافك ومرنا بشأن كيفيه تحقيقها.
- ان المرونه والقدره على التكيف صفتان جوهريتان للنجاح فى عصر التغير السريع والمنافسه والتقادم.

26. (قانون المثابره):-

- القدره على التحلى بالمثابرة فى وجه المحن والخطوب والعقوبات والمواقف المخيبه للامال هى مقياس ايمانك بنفسك.
- والمثابره هى الصفه الحديديه للنجاح ولو أنك ثابرت وصبرت مده طويله بما يكفى فلابد أن يحالفك النجاح فى نهايه المطاف.

27. (قانون النزاهه):-

- ان السعاده والاداء المرتفع يأتيان اليك عندما تختار أن تعيش حياتك وفقا لقيمك العليا وأشد معتقداتك رسوخا فى وجدانك.
- كن دائما صادقا نحو أفضل ما بداخلك.

28. (قانون العاطفه):-

- أنت عاطفى بنسبه 100% فى كل شىء تفكر فيه وتشعر به وتقرره فأنت تقرر بوحى من انفعالاتك وعواطفك وتبرر من منظور منطقى.

- وحيث أنك تسيطر على أفكارك فأنك تكون سعيدا بقدر ما تقرر أن تكون كذلك.

29. (قانون السعاده):-

- تتحدد جوده حياتك حسب شعورك فى أيه لحظه معينه ويتحدد شعورك حسب تفسيرك لما يجرى حولك وليس بالاحداث ذاتها.
- لاتقل "فات أوان الاستمتاع بطفوله سعيدة" ففى أى وقت يمكنك أن تعود للوراء وأن تغير أسلوب تفسيرك لتلك الخبرات.

30. (قانون الاحلال):-

- بأمكان العقل الواعى أن يحتفظ بفكره واحده فقط فى المره الواحده-سواء أكانت ايجابيه أم سلبيه
- وبأمكانك أن تقرر أن تكون سعيدا بأحلال الافكار الايجابيه محل الافكار السلبيه فعقلك يشبه الحديقه فأما أن تنمو بها الاعشاب الضاره أو الزهور الجميله.

31. (قانون التعبير):-

- أيا كان ما يتم التعبير عنه فانه يترك انطباعا.وايا ما كان ترتابه نفسك فانه يولد أفكارا وخواطر وسلوكيات تتسق مع تلك الكلمات.
- تأكد من حديثك عن الاشياء التى تريدها ورفضك الحديث عما لا تريده.

32. (قانون قابليه العكس):-

- تحدد أفكارك ومشاعرك أفعالك وتحدد أفعالك بدورها أفكارك ومشاعرك.
- وعندما تتصرف بشكل ايجابى ومبهج ومتفائل فانك تتحول الى شخص ايجابى ومتفائل يستمتع الاخرون بصحبته.

33. (قانون التصور):-

- يمثل العالم من حولك مراه للعالم القابع بداخلك وتؤثر الصور الذهنيه التى تمعن التفكير فيها على أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك.
- وكلما كان ما تتصوره أو تتخيله واضحا وانفعاليا فانه سوف يتحول الى حقيقه ملموسه فى عالمك فى نهايه المطاف.

34. (قانون الممارسه):-

- اى شىء تمارسه مرارا وتكرارا يصبح عاده جديدة وباستطاعتك أن تنمى اتجاهات وقدرات وصفات السعاده والنجاح بتكرارها حتى تصبح جزءا راسخا من شخصيتك.

35. (قانون اللاتزام):-

- تتناسب جوده الحب ومده دوام علاقه ما تناسبا مباشرا مع مدى عمق التزام طرفى العلاقه باجاحها
- التزم التزاما مخلصا وغير مشروط نحو أهم الاشخاص فى حياتك.

36. (قانون القيم):-

- انك تنجذب دوما نحو الاشخاص الذين تكون لديهم نفس القيم والمعتقدات والافكار التى تعتنقها وتنسجم معهم كل الانسجام ...فالحب ليس أعمى!

37. (قانون التوافق والملاءمه):-

- انك تشعر بالارتياح تجاه شخص اخر عندما تكون القيم والاتجاهات والطموحات والمعتقدات التى تعتنقناها متطابقه.
- أبحث عن شخص له نفس أسلوب تفكيرك ومشاعرك بشأن أهم قضايا الحياة.

38. (قانون الاتصالات):-

- يتحدد مدى جوده علاقاتك باتصالاتك بالاشخاص الاخرين كما وكيفا. ويتطلب بناء الاتصالات الجيده والحفاظ عليها فترات طويله من الزمن.

39. (قانون الاهتمام):-

- انك تولى أهتماما لما تكن له أعظم الحب والتقدير والاصغاء باهتمام للاخرين يشعرهم بأنك تحبهم ويبنى الثقه التى هى أساس أى علاقه حب.

40. (قانون احترام الذات):-

- كل ما تفعله فى الحياه لا يخرج عن زياده أو حمايه احترامك لذاتك وكم تكون سعيدا عندما يشعرك شخص مابأنك مهم وذو قيمه.
- وكلما زاد عدد الاشياء التى تفعلها لزياده احترام شخص اخر لذاته كلما أحببت نفسك واحترمتها أكثر أيضا.

41. (قانون الجهد غير المباشر):-

- انك تحقق نجاحا اكبر فى العلاقات بشكل غير مباشر وليس بشكل مباشر ...أن يكون لك صديق وأن تكون صديقا أن تؤثر فى الاخرين وأن تتأثر بهم.
- ولكى تقيم علاقات مفعمه بالحب والعطف والحنان وتحافظ عليها عليك أن تصبح أنت نفسك شخصا عطوفا رقيقا محبا.

42. (قانون الاجهاد المعكوس):-

- كلما بذلت جهدا لانجاح علاقه ما كلما قلت فرص نجاح تلك العلاقه.فالعلاقات تسير على افضل نحو

عندما تسترخى ببساطه...كن على طبيعتك واستمتع باللحظه التى تعيشها.

43. (قانون التوحد أو التقمص):-

- تمثل الحساسيه المفرطه أو أخذ الاشياء على محمل شخصى مصدرا رئيسيا للمشاكل فى العلاقات.ولا سبيل الى ان تستمتع تماما بعلاقتك وأن تتصرف بفاعليه فى أطارها الا بعد التوحد ورؤيه علاقتك من منظور موضوعى.

44. (قانون التسامح):-

- انك تكون موفور الصحه الانفعاليه أو العاطفيه بقدر ما تملك من قدره على أن تغفر للاخرين ما قد يكونوا قد ارتكبوه فى حقك بأيه صورة.
- ان عدم القدره على العفو والتسامح هو أصل الشقاء ويؤدى الى تولد مشاعر الذنب والسخط والغضب والعداء تجاه الاخرين.

45. (قانون الواقعيه):-

- الناس لا يتغيرون ..تعامل معهم كما هم و لا تحاول أن تغير الاخرين أو تتوقع منهم أن يتغيروا " فما تراه هو ما تحصل عليه".
- والقبول غير المشروط للاخرين هو مفتاح العلاقات السعيدة.

46. (قانون الحد الادنى من الجهد):-

- انك تحاول دائما أن تحصل على الاشياء التى تريدها بأقل جهد ممكن. وما الانجازات التكنولوجيه سوى سبل للحصول على أكبر ناتج ممكن بأقل مدخلات ممكنه ومن ثم فان كافه البشر كسالى يسعون وراء أسهل الطرق الممكنه فى جميع العصور.

47. (قانون تحقيق الحد الاقصى):-

- أنت تحاول دائما الحصول على أقصى ما تستطيع مقابل وقتك أو نقودك أو مجهودك أو عواطفك فلو أنك خيرت بين عائدين لنفس المساهمه أحدهما أكبر من الاخر لاخترت العائد الاكبر. ومن هذا المنطلق فان الناس مجبولون على الطمع فى ما يقومون به وليس هذا شيئا جيدا أو سيئا فى حد ذاته بل هو أمر واقع فحسب.

48. (قانون النفعيه):-

أنت تحاول دائما الحصول على الاشياء التى تريدها فى أسرع وقت ممكن وبأسهل الطرق الممكنه دون الاهتمام كثيرا بالعواقب الثانويه.فأنت تميل الى اتنباع سبيل المقاومه الاقل فى كل ما تفعله.

49. (قانون الازدواجيه):-

- أنت دائما تقدم واحدا من سببين للقيام بأى شىء- السبب الذى يبدو جيدا أو السبب الحقيقى فأما السبب الذى يبدو جيدا فهو دائما سامى ونبيل وأما السبب الحقيقى فهو نابع من أن فعلك هو الطريقه الاسرع والاسهل للحصول على الاشياء التى تبتغيها الان.

50. (قانون الاختيار):-

- كل ما تفعله هو اختيار مبنى على قيمك الغالبه فى اللحظه الراهنه وحتى الامتناع عن فعل ماهو اختيار فى جوهره ان موقعك فى الحياه ووضعك الحالى هما محصله لاختياراتك وقراراتك حتى هذه اللحظه.

51. (قانون القيمه الذاتيه):-

- كل انسان يقدر قيمه الاشياء حسبما يراها من منظوره الخاص فلا توجد قيمه محدده لاى شىء وقيمه الشىء تساوى فقط المبلغ الذى يكون شخص اخر مستعدا لدفعه لقاءه ويحدد الشخص المستعد للدفع فى النهايه القيمه الحقيقيه لاى صنف

52. (قانون التفضيل الزمنى):-

- انك تفضل دائما عند اشباع اى رغبه لك أن يتم ذلك عاجلا وليس اجلا ولذلك فانك نافذ الصبر فى كل ناحيه من نواحى حياتك.

53. (قانون الهامشيه):-

- يتحدد السهر النهائى لاى منتج ظاو خدمه بالمبلغ الذى يكون اخر العملاء مستعدين لدفعه نظير اخر الاصناف المتاحه.
- وكل عمليه بيع أو تخفيض للاسعار هى اعتراف بان البائع كان مخطئا فى تخمينه عندما وضع الاسعار الاصليه.

54. (قانون العرض والطلب):-

- عندما تكون كميه السلع أو الموارد محدودة تؤدى الزيادة فى السعر الى انخفاض الطلب والعكس .أيا كان ما تكافئه فانك تحصل على المزيد منه وأيا كان ما تعاقبه فانك تحصل على الاقل منه فالضرائب والقواعد التنظيميه هى عقاب على الانشطه الانتاجيه أما المزايا و الرعايه والاعانات فهى مكافات عن الانشطه غير الانتاجيه.

55. (قانون كوهين):-

كل شيء قابل للتفاوض وكل سعر أو شرط- سواء كان متصلا بالبيع أو الشراء- هو أفضل ما يمكن أن يخمنه شخص بشأن ما يمكن أن تثمر عنه السوق. أطلب دائما سعرا أفضل.

56. (قانون داوسون):-

- بامكانك دائما أن تحصل على صفقه أفضل اذا عرفت كيف تطلبها على أفضل نحو ممكن.

- اطلب دائما أكثر مما تريد ولا تقبل أبدا أول سعر يعرض عليك بل كن صبورا ثم أطلب المزيد.

57. (قانون التوقيت):-

- التوقيت جانب حيوى فى أى تفاوض وعندما تقدم عرضا ينبغى عليك ان تحدد موعدا نهائيا للقبول
- من ناحيه أخرى اذا حاول شخصا ما ان يحدد لك موعدا نهائيا لقبول عرض ما فما عليك سوى أن تقول ببساطه " ان كان هذا هو كل الوقت المتاح لدى فالاجابه هى كلا".

58. (قانون الشروط):-

- شروط الدفع فى اى تفاوض يمكن ان تكون اكثر اهميه من السعر او اى عامل اخر.
- وبمكنك عاده ان توافق على اى سعر تقريبا اذا استطعت الحصول على شروط مواتيه للغايه.

59. (قانون التحضير):-

- يتوقف 80% من النجاح فى التفاوض على الاعداد الذى تقوم به سلفا.قبل الشروع فى التفاوض عليك التأكد من المامك بكافه الحقائق ومرتحعه افترضاتك جيدا .

60. (قانون الانعكاس):-

- قبل أن تبدأ فى التفاوض تخيل نفسك فى مكان الطرف الاخر وتفاوض من منظوره وعندما يصبح لديك ادراك جيد لموقف الطرف الاخر تستطيع عندئذ أن تفاوض بشكل أكثر فاعليه للحصول على أفضل صفقه أو اتفاق لنفسك.

61. (قانون الرغبه):-

- الشخص الاشد توقا لانجاح التفاوض هو الذى يملك القوه التفاوضيه الاقل ولا يمكنك ان تتفاوض بفاعليه من أجل مصلحتك الا اذا كنت مستعدا للانسحاب من المفاوضات اذا كان السعر أو الشروط المعروضه غير مرضيه.

62. (قانون التبادليه):-

- الناس عادلون بطبيعتهم ومستعدون لرد أيه تصرفات طيبه تأتى بها نحوهم ولو أنك قدمت تنازلات صغيرة فى أثناء التفاوض لاستطعت الحصول على تناولات كبيرة فى المقابل.

63. (قانون النهايه المفتوحه):-

- لا يوجد تفاوض نهائى على الاطلاق فاذا حصلت على معلومات جديده أو كنت غير راض عن الشروط من أجل الطرف الاخر أيضا ان كان هو الاخر غير راض عنها.

64. (قانون الوفره):-

- نحن نعيش فى عالم الوفرة حيث يوجد كم كبير من المال يكفى كل أولئك الذين يريدونه حقا .ولكى تحقق الاستقلال المادى اتخذ اليوم قرارا يجمع ثروة ثم افعل ماسبق أن فعله الاخرون من قبلك لتحقيق نفس الهدف.

65. (قانون التبادل):-

- النقود هى وسيله مبادله السلع والخدمات المنتجه بواسطه شخص ما بالسلع و الخدمات المنتجه بواسطه شخص اخر. والمبلغ الذى تكسبه فى أى وقت هو انعكس للقيمه التى يرى الاخرون ان مساهمتك تنطوى عليها.

66. (قانون رأس المال):-

- يمثل رأس المال الاصول الممكن نشرها لتوليد تدفق نقدى والاصل الاكثر قيمه لديك هو قدرتك على الكسب.
- ان مواردك الماديه و الذهنيه و الفكريه الناميه والمتغيرة باستمرار هى راس مالك الشخصى.

67. (قانون التوفير):-

- ادفع لنفسك أولا فالحريه الماديه لا تأتى الا لاولئك الذين يوفرون 10% أو أكثر من داخلهم أثناء حياتهم فان كنت تفتقر للقدره على توفير المال فان ذلك يعنى أن بذور العظمه ليست موجوده بداخلك.

68. (قانون الحفظ والصيانه):-

- ليس المهم هو مقدار ماتكسبه بل مقدار ما تحتفظ به والناجح هو من يوفر فى أوقات الرخاء ليجد سندا ماليا فى أوقات الركود و الكساد.

69. (قانون باركنسون):-

- ترتفع النفقات دائما حتى تتساوى مع الدخل وهذا هو السبب فى أن معظم الناس يكونون فقراء عند بلوغهم سن التقاعد لكى تصبح ثريا يجب عليك أن تنفق قدرا أقل مما تكسب وتوفر الباقى.

70. (قانون الاستثمار):-

- دقق ومحص قبل أن تقدم على الاستثمار امنح دراسه الاستثمار نفس الوقت الذى يستغرقه كسبك للمال الذى توظفه فيه ولا تسمح لنفسك قط بالاندفاع نحو التزام مالى لا يمكن الرجوع فيه.

71. (قانون الفائده المركبه):-

- ان جمع المال والسماح بالنمو بفائده مركبه سوف يجعلك غنيا.ويتمثل مفتاح تحقيق الاستقلال المادى من خلال التوفير فى احتجاز النقود بعيدا وعدم لمسها لاى سبب.

72. (قانون التراكم):-

- الانجاز المالى العظيم هو حصيله تراكم مئات بل الاف المجهودات الصغيرة التى لا يراها أو يقدر قيمتها أحد مطلقا. لاتوجد طريقه سريعه أو سهله للاثراء.

73. (قانون الجاذبيه):-

- فيما تقوم بجمع المال تبدأ فى أجتذاب المزيد منه نحو حياتك.ان تفكيرك بشكل ايجابى فى نقودك أثناء توفيرك لها يحولك الى مغناطيس نقود أذ تبدأ النقود فى الهبوط عليك.

74. (قانون الرغبه):-

- لكى تصبح ثريا يجب أن تكون لديك رغبه متأججه فى جمع وتكديس الثروة فلا يكفى أن تكون لديك رغبه معتدله أو مجرد اهتمامعابر بذلك .ويمكنك معرفه مدى رغبتك فى اقتناء النقود بملاحظه تصرفاتك كل يوم..هل تتفق مع تكديس الثروة؟؟

75. (قانون الغايه):-

- تحديد الغايه هو نقطه البدايه للوصول للثروة فلكى تصبح ثريا يجب عليك أن تحدد بالضبط ما تريده وتدونه ثم تضع خطة لتحقيقه فكل الاشخاص الناجحون" يفكرون على الورق"

76. (قانون الاثراء):-

- كل الثروات الدائمه تأتى من اثراء الاخرين على نحو ما.وكلما دربت نفسك على اضافه قيمه لحياه الناس الاخرين كلما زاد ما تكسبه وبات من المؤكد أنك ستصبح ثريا.

77. (قانون العمل الحر):-

- السبيل الاكيد للوصول للثراء هو أن تبدأ باقامه مشروع تجارى ناجح خاص بك فلا أحد يثرى أبدا من وراء العمل لحساب شخص اخر.ومن الضرورى أن تكون منتجاتك أو خدماتك أفضل من منتجات أو خدمات منافسيك بنسبه 10% حتى تتمكن من وضع قدميك على أول الطريق المؤدى للثروة.

78. (قانون التقشف):-

- الطريقه المثلى و الاكيدة لاقامه مشروع تجارى هى البدء بالقليل أو لا شىء ثم النمو خطوة خطوة اعتمادا على أرباحك. وأولئك الذين يبدأون بالقليل جدا من المال تفوق احتمالات نجاحهم تلك التى تنتظر من يبدأون بمبالغ ماليه ضخمه فالطاقه والخيال منطلقان لخلق الثروة.

79. (قانون الشجاعه):-

- استعدادك للمخاطرة بالتعرض للفشل هو المقياس الحقيقى الوحيد لرغبتك فى الثراء. ولما كان الفشل

شرطا أساسيا للنجاح الباهر فان عليك أن تضاعف معدل فشلك ان اردت أن تنجح بشكل أسرع.

80. (قانون المخاطره):-

- ثمه علاقه مباشره بين مستوى المخاطرة واحتمال تكبد الخساره فى أى مشروع تجارى .وأصحاب المشروعات الناجحه هم أولئك الذين يحللون المخاطرة ويقلصونها الى أدنى حد ممكن فى سبيل تحقيق الربح.

81. (قانون التفاؤل المفرط):-

- ان التفاؤل المفرط سلاح ذو حدين يمكن أن يؤدى للنجاح والفشل معا.
- وفى عالم الاعمال كل شىء يكلف ضعف ماتتوقعه ويستغرق ثلاثه أمثال الوقت الذى تخططه.

82. (قانون المثابرة):-

- اذا ثابرت لفتره طويله بما يكفى فى سعيك وراء الثروة فلابد أن يكون النجاح حليفك فى النهايه وكلما تعلمت من كل هزيمه وخيبه أمل تتعرض لها كلما تحولت العقبات التى تقف حجر عثره فى سبيلك الى منطلقات نحو النجاح.

83. (قانون الغايه فى عالم الاعمال):-

- ان الغايه من اى مشروع تجارى هى ايجاد العميل والاحتفاظ به ويجب أن تركز كافه الانشطه التجاريه

على هذه الغايه المحوريه.أما الارباح فهى نتيجه ايجاد العملاء والاحتفاظ بهم على نحو محقق لمردوديه التكاليف.

84. (قانون المنظمه):-

- منظمه الاعمال هى مجموعه من الاشخاص جمعت بينهم غايه واحده مشتركه هى العثور على العملاء والاحتفاظ بهم.ويجب ان يكون كل موظف ضروريا لوظائف المنظمه.

85. (قانون ارضاء العميل):-

- يعمل الجميع من اجل ارضاء العميل والعميل دائما على حق ويسيطر على منشأت الاعمال الناجحه هاجس أسمه خدمه العميل.

86. (قانون العميل):-

- ينشد العملاء دائما أقصى ما يمكن باقل سعر ممكن ويتطلب التخطيط الملائم للاعمال أن تركز على مصلحه العميل طول الوقت.

87. (قانون الجوده):-

- ترجع مسأله الجوده الى اعتقاد العميل وهو الذى يقرر كم تساوى. وتحدد قدرتك على أضافه قيمه الى منتجك أو خدمتك مدى نجاحك فى السوق.

88. (قانون التقادم):-

- ان كان يعمل فهو متقادم.

- كل منتج وخدمه اليوم فى طريقه الى أن يتحول الى شىء قديم الطراز بسبب التكنولوجيا الحديثه المتطورة والمنافسه. فماهى "معجزتك التاليه"؟

89. (قانون الابتكار):-

- فكرة واحده جيدة هى كل ما تحتاجه لتبدأ فى تكوين ثروة. فالطفرات و الانطلاقات التى تحدث فى عالم الاعمال نابعه من ايجاد سبل أسرع و أرخص وأفضل وأسهل لاداء مهمه ما.

90. (قانون العوامل النجاح الحيويه):-

- لكل منشأة تجارية أو مركز وظيفى عوامل نجاح حيوية يتراوح عددها بين خمسه وسبعه عوامل هى التى تحدد مدى كفاءه سيرها و أدائها.
- تعرف على الاشياء الجوهريه التى تؤديها وتحدد نجاحك أو فشلك.ضع خطه لكى تصبح أفضل فى كل واحده منها.

91. (قانون السوق):-

- السعر الحقيقى لاى شىء هو المبلغ الذى يكون شخص ما مستعدا لدقعه مقابله فى سوق مفتوحة تنافسية مع وجود بدائل أخرى متاحه..والسوق دائما على حق .

92. (قانون التخصص):-

- لكى تنجح فى عالم الاعمال عليك أن تتخصص فى منتج أو خدمه بعينها تخدم من خلالها عميل معين ثم بعد ذلك تفعل ما تفعله بصورة متميزة فالسبب الرئيسى لفشل المنشأه التجارية هو الافتكار الى محور تركيز.

93. (قانون التمييز والتفاضل):-

- كل منتج أو خدمه يجب أن يكون مختلفا و أفضل على نحو فريد لكى ينجح فى السوق التنافسية.وميزتك التنافسية يجب أن تكون محسوسه وقابله للادراك وقابله للترويج وأن تكون شيئا يمكن للسوق أن تدفع مقابلا ماديا له.

94. (قانون التقسيم الى قطاعات):-

- النجاح فى عالم الاعمال يأتى من التعرف على مجموعات مستهلكين أو قطاعات سوقيه محددة واستهدافها من أجل منتجك أو خدمتك.
- من هو عميلك بالضبط؟أين يوجد؟ ولم يشترى؟

95. (قانون التركيز السوقى):-

- يأتى نجاح السوق من التركيز بعزم وطيد على أولئك العملاء الذين يمكنهم أن يحققوا أكبر أستفادة من الميزة التنافسية الفريدة لمنتجك أو خدمتك.
- التعرف على هذه المجموعة المحورية وتركيز مجهوداتك عليها هو مفتاح الوصول للربحيه.

96. (قانون التميز):-

- لا تمنح السوق مكافات التفوق الا للاداء المتميز و المنتجات المتميزة أو الخدمات المتميزة.
- التعرف على "مجال التفوق" الخاص بك وتنميته هو الوظيفه الاولى للادارة.

97. (قانون الاحتمالات):-

- لكل حدث احتمال حدوث ولكى تزيد فرص وقوع حدث ما عليك ان تزيد عدد الاحداث.
- كلما زاد عدد مرات تجربتك للاشياء وزادت درجه تنوع واختلاف تلك الاشياء كلما تعاظمت فرص نجاحك.

98. (قانون الوضوح):-

- كلما ازداد وضوح رؤيتك لما تريد ومااانت على استعداد لعمله من اجل الحصول عليه كلما زادت فرصتك فى ان يحالفك الحظ وتحصل على ما تريد.
- ان وضوح الاهداف المنشودة مغناطيس يجذب اليك الحظ السعيد.

99. (قانون الجذب):-

- انك تجذب باستمرار الى حياتك أناسا و افكارا و فرصا منسجمة مع أفكارك السائدة.

- عندما تقترن أهدافك بانفعال الرغبه سوف يظهر فى حياتك ما يطلق عليه الاخرون " الحظ".

100. (قانون التوقعات):-

- انك تزيد من مقدار الحظ فى حياتك عندما تتوقع باستمرار أن يصادفك حسن الحظ.
- ابدأ كل يوم بأن تقول لنفسك " أعتقد أن شيئا رائعا سوف يحدث لى اليوم"

101. (قانون الفرصه):-

- تتبع أعظم الاحتمالات التى تتعرض لها فى الغالب من أكثر المواقف شيوعا حولك.
- ربما تكمن أعظم فرصه فى حياتك تحت قدميك أو فى وظيفتك الحاليه أو فى الصناعه التى تعمل بها أو فى تعليمك أو خبرتك أو أهتماماتك.

102. (قانون القدره):-

- الحظ هو ما يحدث عند التقاء جسن الاستعداد بالفرصه. وكلما زاد حجم القدرات التى تمتلكها وتنميها فى أى مجال كلما تعاظمت فرصتك فى أن تنعم بحسن الحظ.

103. (قانون التعقيد التكاملى):-

- الشخص الذى يمتلك أكبر ذخيرة متنوعه من المعارف والمهارات فى أى مجال هو الذى يحظى

بالقسط الاوفر من الحظ فاتساع المعارف والمهارات يزيد الوعى ويتيح فرصا أكبر.

104. (قانون الافتراض):-

- الافتراضات غير الصحيحة هى أصل كل فشل لذا عليك أن تمتلك من الشجاعه ما يمكنك من اختبار افتراضاتك.
- الاستعداد لتقبل احتمال أن تكون مخطئا يفتح السبيل لحدوث احتمالات و أحداث سعيدة قد لا تصادفها بدونه.

105. (قانون التوقيت):-

- التوقيت هو كل شىء ومع حسن الاعداد سوف يأتى لك الوقت المناسب.
- " ان ثمه تيار فى مجرى نهر شئون حياة البشر اذا ركبه الانسان أثناء الفيضان قاده الى النجاح و الحظ السعيد" ويليام شكسبير

106. (قانون الطاقه):-

- كلما زاد ما تملكه من طاقه وحماس كلما زادت احتمالات تعرفك على الحظ و تجاوبك معه.
- أفضل أفكارك وأعمق استبصاراتك تأتى بعد فترة من الراحه والاسترخاء.

107. (قانون العلاقه):-

- كلما زاد عدد الاشخاص الذين تعرفهم ويعرفونك على نحو ايجابى كلما حظيت بحظ أوفر فالناس سوف يمنحونك أفكارا ويفتحون أمامك الابواب اذا أحبوك.

108. (قانون المشاركه الوجدانيه):-

- انك عندما تنظر لموقف ما بعيون شخص أخر تجد فى أغلب الاحيان احتمالات غير منظورة. ما الذى يحتاجه الناس و يرغبونه وكيف يمكنك أن تمنحهم اياه؟

109. (قانون النمو):-

- اذا لم تكن أخذا فى النمو فأنت مصاب بحاله من الجمود واذا لم تكن تتحسن فأنت تزداد سوءا. اجعل التعلم والنمو المستمرين جزءا من روتين حياتك اليوميهز

110. (قانون الممارسه):-

- الممارسه هى ثمن التمكن والبراعه الفائقه و أيا كان ما تمارسه مرات و مرات فانه يتحول الى عادة جديدة فى التفكير و الاداء.
- يأتى النمو و الانجاز من التخلى عن الممارسات القديمة واعتناق أخرى جديدة.

111. (قانون التراكم):-

- الحياة العظيمة هى محصله تراكم الاف المجهودات و التضحيات غير المنظورة من الاخرين.
- " ان تلك الذرى الشاهقة التى بلغها الرجال العظماء وتربعوا عليها لم تأت نتيجة لقفزة واحدة مفاجئة فقد ظلوا يكافحون طول الليل فى سبيل الصعود اليها فى الوقت الذى كان فيه رفاقهم نياما".هنرى وادسورث

112. (قانون تنميه الذات):-

- بأمكانك أن تتعلم أى شىء تحتاج اليه لتحقيق أى هدف تصفه لنفسك.
- أولئك الذين يتعلمون يكتسبون القدرة على فعل كل شىء.

113. (قانون المواهب):-

- انك تحتوى بداخلك على مزيج فريد من المواهب و القدرات التى ان تم التعرف عليها و استخدامها كما ينبغى مكنتك من تحقيق أى هدف ترسمه لنفسك.
- أى جوانب عملك تستمع بأدائها الى أقصى حد و تجيدها؟ هذا هو أفضل مؤشر لمواهبك الحقيقية.

114. (قانون التفوق):-

- النجاح والسعادة لا يأتيان الا عندما تتفوق تفوقا مطلقا فى أداء شىء تستمتع به.
- " تتحدد جودة حياتك بمدى التزامك بالتفوق أكثر من أى عامل اخر " فنيس لو مباردى.

115. (قانون الفرصه):-

- تجىء الصعاب لا لتعرقل و لكن لتعلم ففى كل كبوة أو عقبة تكمن بذور منفعة أو فرصة مساوية أو أكبر.
- حول العقبات التى تقف حجر عثرة فى سبيلك الى منطلقات نحو النجاح.

116. (قانون الشجاعه):-

- الاكتساب المنتظم و المقصود للشجاعه أمر جوهرى لبلوغ النجاح فالخوف أكبر عقبة فى وجه الانجاز .
- عود نفسك دائما على مواجهه الاشياء التى تخشاها و القيام بها مهما يحدث.

117. (قانون الجهد التطبيقى):-

- كل النجاحات والانجازات العظيمة يسبقها و يصاحبها عمل جاد دؤوب واذا خامرك شك حاول أكثر و اذا لم يفلح ذلك حاول أكثر و أكثر.
- عندما تعمل أقض كل وقتك فى العمل ! ولا تهدر الوقت.

118. (قانون العطاء):-

- كلما أعطيت من نفسك دون أن تتوقع الحصول على مقابل كلما أصابك خير كثير من المصادر الاقل توقعا.

- لن تشعر أبدا بالسعادة الحقيقية الا عندما تحس أنك تحدث اختلافا حقيقيا فى العالم بخدمه الاخرين بطريقه ما.

119. (قانون الايجاب):-

- ان 95% من تفكيرك وشعورك تتحدد بواسطه الاسلوب الذى تحدث به نفسك فعقلك الباطن يقبل حوارك الداخلى باعتباره أوامر.
- تحدث الى نفسك بشكل ايجابى وبناء طول الوقت حتى ولو لم تشعر برغبه فى ذلك.

120. (قانون التفاؤل):-

- يتحدد أسلوب تفكيرك وشعورك وسلوكك بالكيفيه التى تفسر بها خبراتك لنفسك.
- عندما تعود نفسك على البحث عن الخير فى كل موقف فانك تكتسب بذلك اتجاها ذهنيا ايجابيا وتتحول فى نهايه المطاف الى شخص تتعذر هزيمته.

السر الثالث

قانون الجذب

تمهيد

يجب أولا أن تحدد ما اذا كنت فعلا تريد أن تحقق ما تريد فى حياتك أم لا وتحدد ما اذا كنت فعلا مقتنع أن للانسان القدرة على جذب ما يريد ثم الاستفاده من ذلك بتوفيق من الله

سنبدأ بأهم أسس هذا القانون لكى يعمل بطريقة صحيحة وسنشرح الاسس التى تجعل الاحداث السلبية تنجلى والاحداث الايجابية تنجذب لك.باختصار أنت تريد أن تجذب أحداثا محببة لحياتك وتريد أن تعرف كيف تفعل ذلك وما سنفعله هنا هو أن نبين كيف نفعل ذلك.

الاساس الاول: وضوح الهدف والمطلب:

ان هذا الموضوع أساس فى الجذب ذلك أنك يجب أن تعرف ما تريد بالضبط وهناك مقوله صينية تقول :" اذا كنت لا تعرف الى اين أنت ذاهب فلن تعرف متى تصل"!

تمرين " أنت أرقم":

هنا طريقة تعلمتها فى تحديد الهدف المطلوب وهذه وهذه الطريقة أضفت عليها وأسميتها " أنت أرقم" وهى مختصرة من حروف لكلمات نستخدمها لتوضيح الهدف وتحديده.

حنى نعملها عمليا قم بالتفكير حاليا بمشكله ويستحسن أن تكون صغيرة أو متوسطة الحجم حتى نسير بتدرج أو فكر بهدف تريد تحقيقه وسوف تأخذ مثالك هذا ونسير معه خطوة خطوة لنتعلم كيف يكون مطلبا واضحا وهدفا محددا.

أ :**"ايجابيه":**

- يجب أن يكون الهدف مصاغا بطريقة ايجابية : مثلا :أن لا أقلق" ليس هدفا ايجابيا " أن أكون مطمئنا" هدف مصاغ بطريقه ايجابيه "أن لا أكون مديونا" ليس هدفا " أى يكون عندى مبلغ وقدره كذا" هدف محدد وايجابى.
- لا تستخدم "لا-ليس-ما" وما شابه.
- يمكنك دائما أن تستفيد من مشكلة موجوده وتحولها الى هدف ايجابى فلو كنت مثلا تعانى من القلق فيمكنك أن تقول الهدف:" أن أكون مطمئنا" ولو كنت مديونا فيمكنك أن تقول الهدف :" أن أكون مرتاحا ماديا".
- راجع هدفك أو مشكلتك ثم اخرج بصيغه مختصرة لهدف محدد منها الان.
- أكتب ذلك الان فى كراستك العمليه الخاصة قبل استكمال قراءتك للمادة ثم عد لهذه الصفحة.

ن: "نتيجة":
لابد أن تصنع نتيجه تصل اليها وقد نسميها أحيانا مقياسا لابد أن نقيس الهدف. لنأخذ المثل الاول " أن أكون مطمئنا " وهو مصاغ بطريقة ايجابية لكن كيف أعرف أنى أصبحت مطمئنا؟ لابد من وضع مقياس لمعرفة أنى حققت الهدف أو لا يمكنك أن تقول : "هدفى أن أسجل فى مقياس اختبار القلق 50% أو أقل" أو أن تقسم هذا الهدف الى أهداف تحقق لك المطلب العام وهى أن تقول مثلا: " هدفى أن أجلس جلسه استرخاء كل ثلاثه أيام وأعمل ذلك لمدة ثلاثه شهور على التوالى".ان الطريقه الاولى مركزة على النتيجه والطريقة الثانيه مركزة على أهداف توصل للنتيجة. ويمكنك أن تعرف أنك حققت الهدف من عدمه بمجرد أخذ الاختبار من وقت لاخر فقط أسال استشاريا مثلا عن مقياس جيد وكم هى الدرجة الجيدة لمرحلة الطمأنينة.
وبالنسبه للمثال الثانى " هدفى أن أكون مرتاحا ماديا" كذلك هو مصاغ ايجابيا لكن كيف أعرف أنى وصلت الى الهدف وحققته؟ فيمكنك أن تقول :" هدفى أن يكون عندى فى حسابى مبلغ وقدره 10000 دولار" أو أقل أو أكثر فأنت تحدد الراحه المادية بالنسبه لك.

- انظر هدفك المحدد الان ثم تأكد من وجوةد مقياس له.
- افعل ذلك قبل متابعتك للمادة.

وبعد أن تكون لديك هدف مصاغ بطريقة ايجابية وله مقياس يمكنك من خلاله أن تعرف أنك حققت الهدف.

ت : "تفاصيل":

لابد أن تعرف تفاصيل تحقيق الهدف .ان فى الهدف الاول يمكنك مثلا أن ترى صورة فى ذهنك وهو أن ترى نفسك تتعامل مع موقف صعب بكل هدوء أو تسمع طريقتك فى التحدث ضع الصوت والصورة فى ذهنك لتقويه التفاصيل فى تحقيق الهدف. فى الهدف الثانى يمكنك مثلا أن تتخيل أنك طلبت كشف حساب البنك بالفاكس ووصل لك فاذا فيه الحساب وقدره المبلغ الذى حددته أوأنك وضعت كرت الحاسب الالى وتبين لك أن الحساب كذا وهكذا لكل هدف.

- راجع هدفك المحدد الان وضع له صورة وصوتا يمكنك أن ترى من خلالهما التفاصيل.
- افعل ذلك ثم أكمل.

أ : "أحاسيس":

ان التفكير الواعى يعمل بالصوت والصورة بينما التفكير اللاواعى يعمل بالاحاسيس لهذا السبب ترى بعض المشاعر أحيانا غير واقعية وغير عقلانية بالنسبه لك يعنى أن أى تصرف معين يثير مشاعر معينة رغم أن المثير عادى كما يحصل فى

المخاوف والوساوس والقلق العام. حتى تربط البرمجة اللاواعية عليك أن تضيف أحاسيس.

- فكر فى الهدف الان بعد أن حددته ووضعت له مقياسا ووضعت له صوتا وصورة ثم أستشعر مشاعرك فى الداخل.
- افعل ذلك الان يمكنك أن تقوى مشاعرك وتجعلها بالطريقة التى تريد.
- قد تكون مشاعرك باردة جدا تجاه هدف معين قوها وضاعف منها حتى تكون مشوقة ويتفاعل معها العقل على المستوى الباطن.
- افعل ذلك الان ويمكنك استخدام جلسه البرمجه أيضا والتى تخدمك من خلال ربط الواعى واللاواعى

ر: "راجع":

ان هذا الموضوع مهم لانك قد تكون وضعت هدفا واضحا ومحددا ومهما لكنه قد لا يكون مناسبا وهذة المراجعه هى فى الحقيقة على المستوى العالى والمستوى الروحانى هل هذا الهدف ينسجم مع أهدافى؟ ورسالتى العامة؟ ورؤيتى؟ وشخصيتى وكيانى وذاتى وقيمى؟ هل لو حققته سيضر اخرين؟ هل سيضر بالصالح العام؟ قد يكون شخص لديه هدف أن يحقق مليون دولار من صفقه مخدرات. ان الهدف مصاغ بطريقة ايجابية والمقياس موجود وربما تخيل الصوت والصورة

والاحاسيس لكن عند المراجعة يتبين أن هذا الهدف يضر بالصالح العام ويغضب الله وفيه مخاطرة بقيمه وشخصيته وسمعته وغير ذلك فالواجب صرف النظر عنه لانه لا يناسب.

- راجع عواقب الهدف الان ثم تابع.

ق:" قرر":

بعد أن راجعت هدفك هل تريد فعلا و 100% أن تحقق الهدف؟ اذا كنت مترددا فناقش الاسباب وحدد قرارك ولا تضيع وقتك حتى تحدد هذة المسألة. عند هذة المرحلة يكون لديك انسجام بين التفكير الواعى الذى حددت من خلاله المشاعر المرتبطه بالصوت والصورة والتفكير العالى الذى حددت من خلاله الصالح الخاص والعام لك ولغيرك.

ان معنى ذلك أنك تريد تحديد الهدف ومستعد للعمل لتحقيقه وأن هناك انسجاميه واعية ولا واعية وعالية فى تحقيقه.

م: "مصادر":

- حدد المصادر والمعينات التى ستستخدمها فى تحديد هدفك.
- من ستستشير؟
- ما الاليات التى ستستعين بها؟
- من سيعينك فى ذلك؟ ما هى الامكانيات التى تحتاجها؟

ما هى القناعات التى تحتاج اليها؟ كم ستوفر ميزانيه لذلك؟

- كل ما تكتبه فى الغالب فى خطة عمل تفصيلية.

عند فعل ذلك واجابتك على هذة الاسئلة تكون حددت وبوضوح الذى تريد أن تحققه.

أنت أرقم

أ	ن	ت	أ	ر	ق	م
ايجابية	نتيجة	تفاصيل	أ حاسيس	راجع	قرر	مصادر

لا أستطيع أن أصف لك مدى أهمية وضوح الهدف وتحديده بل أنا أعتقد أن أكثر الناس لا يحققون ما يريدون لانهم لا يعرفون بالضبط ما يريدون.

- اقض وقتا بجودة واهتمام وتركيز ولا تجعلها أفكارا فقط.
- انقلها لتصبح قناعة وصوتا وصورة واحساسا وهدفا محددا وواضحا.
- افعل ذلك مع كل هدف تريد تحقيقه.
- اعمل اجتماعا مخصصا لكل هدف.

ان هذه واحدة من الفروقات بين الذين ينجحون فى أعمالهم والذين لا ينجحون فالذين ينجحون يقضون أوقاتا يخططون ويحددون ويوضحون قبل أن يدخلوا فى أى عمل والذين لا ينجحون يتحمسون ثم يعملون فيضعفون فى الطريق فتبرد حماستهم.

ابدأ بهدف متوسط أو صغير ثم حققه حتى تتشجع وتثبت قناعة أن هذا العمل يأتى بثمرة ونتيجة دائما ادعم نجاح أى فكرة تراها صائبة لا تكن مثل بعض الاشخاص هدفهم فقط أن يثبت أن لا شيء يعمل.لماذا يفعل البعض ذلك؟ لعدة أسباب: ربما حتى يستمر فى الاسقاطات على الاخرين والظروف وربما ليستمر فى الكسل واللوم فهذا أسهل من العمل والجد الى غير ذلك. ابدأ بهدف ثم حققه ثم حقق اخر حتى يصبح الانجاز عندك عادة ثم يمكنك أن تقوم بعدة أعمال فى وقت واحد.

ألاساس الثانى : برمجه العقل اللاواعى:

تريد أن تعرف أولا ارتباط التفكير الواعى والتفكير اللاواعى وقد ذكرنا فى اساسنا الاول أن التوضيح يربط بين التفكير الواعى والتفكير اللاواعى , فاللاواعى أحاسيس ترتبط بأفكار ذات صوت وصوره فى الذهن كلما انسجم التفكير الواعى والتفكير اللاواعى عمل الجذب بطريقة سالكة وقوية لهذا أنا دائما أقول للناس لا تفعل شيئا غير مقتنع به ومنسجم مع أحاسيسك الداخلية فيجب أن تعمل مع نظام قناعاتك الداخليه فى نفسك اما ان تغير القناعه أو تعمل ما يليق من قناعاتك

هناك طرق عديدة وذكية لمعرفه الموجود فى عقلك الباطن ونذكر هنا طريقتين:

الطريقة الاولى (أكتشف قناعاتك):

دعنى أساعدك الان فى كشف القناعات التى لديك تجاه الحياة ماتحمله من قناعات مستقرة بالعمق وبالتالى يعمل على جذب ما يناسب قناعاتك لو كان شخص يعتقد أن الناس مثلا انتهازيون فسوف يجذب لحياته الانتهازيين ولو رأى غيرهم فسوف لن يلاحظهم لان همه منصب على النوعية التى يخاف منها اذن أنت تجد ما تركز عليه والذى أود أن أساعدك فيه هنا هو أثر القناعات على جذب أحداث الحياة

تمرين

(أكتشاف الاحداث الماضيه وعلاقتها بالقناعات)

افتح الصفحه التاليه الخاصه بالتمرين وقم بتعبئه خانه السنوات وخانه الاحداث المهمه وخانة القناعات التى كانت موجودة فى تلك الفترة.

ان هذا التمرين قد يأخذ وقتا ربما ساعتين الى أربع ساعات ولكنه من أهم التمارين التى ممكن أن تقوم بها فى حياتك فى أكتشاف معان لم تكن تعرفها من قبل.

- اكتب تاريخ ميلادك أو ربما حتى قد تبدأ من السنه التى كنت تتكون فيها فى رحم أمك.
- ثم أكتب تاريخ ميلادك وأهم الاحداث فيه وطبعا أهم حدث هو ولادتك وبدايه أكتشافك للدنيا.

- ثم أكتب تاريخ السنه التى كان عمرك فيها سنه وأهم الاحداث التى تذكرها فيها.
- ثم التى تليها وهكذا. فى بعض السنوات قد لا تذكر شيئا أو حدثا مهما وفى هذة الحالة تجاوز تلك المرحلة وانتقل الى السنه التالية.
- ثم أكتب أهم الاحداث فيها السلبية والايجابية مثل تخرجك من مرحلة دراسية أو نيلك شهادة أو حضورك أول دورة مؤثرة أو أول سفرة لك أو زواجك أو غير ذلك من أحداث مهمة فى حياتك, اجتهد وفق خيالك أو معتقدك فقط أكتب لا تحلل شيئا بعد فالتحليل يأتى لاحقا.
- استمر حتى تصل للسنة الحالية.
- وبعد أن تنتهى ارجع لاول تاريخ يوجد أمامه أحداث.
- ثم أغمض عينيك وتذكر أهم القناعات التى كنت تحملها تجاه الحياة بشكل عام وتجاه هذا الحدث والبيئه المحيطة بشكل خاص قبيل كل حدث حتى تنتهى من التمرين بأكمله.
- تعامل مع كل حدث على حدا.

ان أغلب الناس سوف يكتشف مشاعر مختلفه وربما يحصل له هذا الشعور العميق من اتصال الواعى بالباطن والباطن بالعالى من مستوى التفكير. بعد الانتهاء من التمرين ستجد مكانا فى صفحه التمرين لتضع فيه أهم القناعات المتكررة قبل الاحداث السلبية وأهم القناعات المتكررة قبل الاحداث الايجابية قد ترغب فى أن تقوم بهذا التمرين الان أو ربما لاحقا فى وقت مخصص

لذلك. وقد يكون هذا التمرين لبعض الناس غير لائق فاذا كنت تشعر بأن نفسيتك قد لا تتحمل هذا التمرين فلا تعمله الا بمساعدة شخص مختص.

جدول التمرين

أكتشاف الاحداث الماضية و علاقتها بالقناعات

السنة	الاحداث المهمة	القناعات

دون فى الجدول التالى أهم القناعات المتكررة قبل الاحداث السلبية:

أهم القناعات المتكررة قبل الاحداث السلبية

دون فى الجدول التالى أهم القناعات المتكررة قبل الاحداث الايجابية:

أهم القناعات المتكررة قبل الاحداث الايجابية

لاحظ كيف أن الاحداث السلبية تأتى بعد قناعات سلبية ولاحظ ان الاحداث الايجابية تأتى بعد قناعات ايجابية.

- أجتهد الان فى تغيير القناعات السلبية الى قناعات ايجابية واقبلها الى قناعات ايجابية.
- اجتهد فى تعزيز القناعات الايجابية لجلب المزيد من الاحداث الايجابيه.
- اكتب القناعات البديلة للقناعات السلبية أدناه ثم أقبلها من خلال تمرين 14x21 أو غيره.

القناعات السلبيه	القناعات البديلة لها

المقصود من هذا التمرين أن تعرف بأن الاحداث تسبقها قناعات على أيه حال اذا كنت عملت التمرين فلربما أكتشفت أشياء مهمة فى قناعاتك وحياتك ومن المهم أيضا أن تدرك قناعاتك تجاه الاشياء الاكثر أهمية فى الحياة وبما يخصنا هنا هو الجذب . اعمل هذة التمارين الخاصة بالقناعات الرئيسية فى وقت مخصص واجعل هذا الوقت مركزا فقد تكون هذة الجلسات والتمارين من أهم ما يمكن أن تعرفه عن مخزون عقلك الباطن.

ان فى هذه الطريقة يتم الاطلاع على النتائج ومن النتائج تعرف القناعات التى تسببت فى ذلك. يعنى عندما يكون الانسان فقيرا فان السبب ليس شيئا اخرا غير أنه اختياره وكل مريض وكل غير ناجح هكذا. ان النتيجة تدلك على المحتوى .طبعا قد يكون فى أحيان كثيرة- وربما الاكثر- أن ذلك يحصل دون قصد من الشخص أو دون علم فأغلب الناس لا يتمنى الفقر لكن يطبق كل ما يجعله فقيرا ببساطه انظر الى وضع الشخص تعرف محتواه هذا لا يعنى أيضا ان الفقر عيب قد يختار شخص هذا الامر برغبته أو بسبب مرحلة يمر فيها ويحتاج فيها لذلك أو لاسباب أخرى.والمهم فقط أن تعرف أن هذا يحصل بسبب الشخص نفسه. ومادام هذا خيارك وباقرارك فلا عتب وطبعا ما تستنتجه فى الشخص نستنتجه فى المجتمع الواحد كذلك وفى الامه

الواحدة وفى العالم كله وهكذا. كلما تعتبر هذة الطريقة هى طريقة النظر الى النتيجة لتعرف المحتوى.

تمرين

قناعات رئيسيه فى الحياة

اكتب و بطريقه عفويه ما تحمله من قناعات (أفكار) عن الاشياء التالية (أستعن بورقة خارجية لو أحتجت):

1. الله:
2. الحياة:
3. النجاح:
4. الزواج:
5. المال:
6. الناس:
7. المستقبل:
8. الاصدقاء:
9. الاسرة :
10. الدين:
11. المجتمع:
12. الصحة:
13. الرياضه:

14. العقل:
15. العلم:
16. النفس:
17. الصحه النفسيه:
18. التوكل:
19. الجذب:

الطريقه الثانيه (أنظر فى عاداتك):

وهى عبارة عن النظر الى العادات التى يحملها الانسان والعادات هى التصرف التلقائى للعقل الباطن هل سمعت شخصا وهو يريد أن يترك التدخين مثلا يقول: لم أكن حتى راغبا فى السيجارة وبشدة ومع ذلك دخنتها تلقائيا ؟ أو شخصا يريد أن ينقص وزنه يقول لك : لم أكن حتى جائعا ومع ذلك لا أعرف لماذا أكلت ذلك؟ ان هذه التصرفات بتلقائية من العقل الباطن. ما هى العادات المتكررة عندك بالنوم و الصحة والاكل والشرب والتفكير وردة الفعل؟ ماهى عادات الصباح والمساء والليل؟ الى غير ذلك.

تمرين

أكتشاف العادات

- انظر تمرين " أكتشاف العادات" ستجد تصنيفا على يسار الجدول فيما لو كنت ايجابيه أم سلبية تابع ودون.
- اعمل التمرين الان أو فى وقت تكون فيه متفرغا.
- بعد عمل التمرين ضع مخططا لتغيير العادات السلبية الى عادات ايجابية اكتبها فى الكراسة الخاصه بك.

العادة	سلبيه (-)	ايجابيه (+)
الاستيقاظ		
النوم		
الاكل والشرب		
العمل		
التعامل مع الضغوط		
دخول المنزل		
الخروج من المنزل		
الصحة		
التفكير		
القراءة والتعلم		
التعايش مع الاخرين		

المشاهدة		
السماع		
السفر		
المال		
الصداقة		
التقابل مع الاهل		

كما يجب فى هذا الخصوص أن تتعلم أن تبرمج فى اللاواعى ما تريده أن يكون مبرمجا. باختصار يجب أن تكرر لحين أن تبرمج عقلك على المستوى اللاواعى على ما تريد برمج نفسك على التفكير الايجابى ولا تقبل بأن تكون الة تنديد وسلب ونكد وتنكيد وغضب وعصبية وتعاسة وتشكيك وشكاوى كل مرة تلاحظ نفسك هكذا قل شيئا ايجابيا وفورا حور فورا أعمل ذلك كم مرة لحين تتبرمج عندما تأتيك فكرة سلبية اقبلها ايجابية ركز قد عقلك لما تريد اضمن الا تفكر الا بالايجاب ان استطعت أن تفعل ذلك وهو أمر شبه مستحيل فان أمرا سلبيا لن يحصل لك شبة مستحيل وليس مستحيلا أنت فقط اعمل على ادارة نيتك وفكرتك وقانون الجذب سيعمل بطريقة تلقائية.

فى الحقيقة هناك طريقة حتى أكثر عمقا وجذبا . أن مستويات التفكير أربعة:

1) التفكير الواعى.
2) التفكير اللاواعى.
3) التفكير العالى.
4) اللاتفكير.

ومستوى اللاتفكير هو المستوى الاعلى. أن تكون فى صمت بعض الوقت أن تكون فى صمت يعنى أن تدخل فى مجال عالم الاحتماليات والعالم الذى يسبق صناعة الاحداث وهو البعد الذى فيه كان الانبياء ويتواجد فيه حاليا العظماء.

ان فى هذا البعد كما سمعت أحد ماسترات وأساطين فن التشى كونغ الصينى يقول :" حيث جميع الحلول " أو كما يقول " ديباك تشابرا": " اذا كان الجسد فى هذا البعد فانه لا يشيخ و لايمرض أبدا".

ان التفكير الايجابى علاج لكن اللاتفكير وقاية عميقة ومبادرة لانشاء الحياة الطيبة. فقط بعض اللحظات الصامته دون أى تفكير يوميا يكفى للصحة والسعادة والجذب.

حسنا ما الذى تستنتجه من كل ذلك؟ تذكر أن الجذب يعمل على مستوى التفكير العالى وأن مستوى التفكير العالى مرتبط مع التفكير اللاواعى وأن التفكير اللاواعى مرتبط بالتفكير الواعى.

أنت يمكنك أن تتحكم فى تفكيرك الواعى بسهولة لكن ليس من السهل أن تتحكم فى تفكيرك اللاواعى أو العالى وعندما تتحكم فى تفكيرك الواعى فانك تتحكم فى تفكيرك اللاواعى واللاواعى يوجه العالى أنت تجذب ما تريد من خلال هذة الطريقة الذكية فان تحكمك فى تفكيرك الواعى يبرمج التفكير على المستوى اللاواعى والتفكير اللاواعى التلقائى يحرك التفكير العالى والذى يجذب ما حولك مما تريد.

الاساس الثالث: (الجذب يحصل وفق الذبذبات)

ان هذا الاساس فى كون الجذب يحصل علميا وفق تجاذب الذبذبات وهناك نوعان من الذبذبات (Frequencies) وهما على الشكل التالى:

	ذبذبات ايجابيه	ذبذبات سلبية
صفتها	ذبذبات عالية وسريعة High Frequencies	ذبذبات منخفضة وبطيئه Low Frequencies
أمثلة	ذبذبات الاسترخاء ذبذبات منسجمه ومتناسقة وعالية وكلما سرعت كلما تقوت	مشاعر العصبية تكاد تكون فيها الذبذبات متوقفة أو منخفضة جدا

يمثل الكاتب " مايكل لوزيل" الذبذبات بالمروحة تخيل المروحة فهى عندما تكون مستمرة فى حركتها فهى تكون كالذبذبات عندما تكون ايجابية وسريعة بينما الذبذبات بطيئه الحركة تكون سلبية فهى مثل أن يكون بالمروحة قلم رصاص ولو أدخلت عصا فان ذلك قد يخفف سرعة المروحة ويسبب بعض الاصوات العالية ولو أدخلت جذع شجرة فى المروحة فان ذلك قد يوقف سير المروحة تماما والغضب مثلا قد يكون جذع الشجرة وخوف قد يكون عصا وتوتر قد يكون قلم رصاص وهكذا. لهذا السبب حافظ على دوران المروحة انظر أكثر فى ما يمنحك المشاعر الطيبة والايجابية وكرره فى كل فرصة وانتبه للحظات التى تكون فيها الذبذبات منخفضة وأخرج القلم أو العصا أو جذع الشجرة. انتبه كذلك لان عمل الجذب يكون كالتالى:

- **الذبذبات المنخفضة تجذب الذبذبات الشبيهة بها**: هذا يعنى أن لو كانت هناك ذبذبات منخفضة عند شخص فانه يجذب الذبذبات المنخفضة مثل الخوف والمشاكل والكوارث والمعاناة والمصائب و المرض والقلق والصداقات غير الجيدة والفقر و الديون.
- **الذبذبات العالية السريعة كذلك تجذب الذبذبات الشبيهة بها**: وهذا يعنى أن لو كانت هناك ذبذبات عالية سريعة عند شخص فانه يجلب ويجذب الذبذبات العالية مثل السعادة

والحب والغنى و الفرح و التوفيق و الصحة والنجاح و الصداقات الايجابية الجيدة وغير ذلك.

حافظ دائما على ذبذبات عالية مستمرة ومن روائع قانون الجذب أنه لا يهم نوعية الذبذبات التى قدمتها فى الماضى المهم الان.

الان هناك قانون يعمل وفق ذبذبات جاذبة ومستمرة فى هذة اللحظة فقط ابدأ برمجة ذبذبات ذهنك من الان وتذكر أن المهم هو الان. الان هى اللحظة التى تعمل فيها الذبذبات والذبذبات تعمل فى اللحظة الان فهى لا تعمل أمس و لاتعمل غدا بل فقط الان.

يعنى لو أن شخصا كان طوال حياته مديونا وهو دائم التفكير فى الديون فقد كان يجذب الديون دائما لكنه بدأ الان بعد أن قرأ هذة المادة مثلا وقرر أن يرفع مستوى ذبذباته ويكون دائما متفائلا ومستعدا لاستقبال ذبذبات التوفيق فان حاله قد يتغير فى أى لحظة وفرصة ما قد تأتى فى الوقت المناسب و المهم أن لا يستعجل فهو يدرك أن الهم لن يزيد من رزقه ولن يخفف من ديونه وأن الشعور الطيب حتى لو لم يجذب له شيئا فهو على أقل حال ممتع ومستعد ويعطيه مجالا لتفكير أفضل فكيف اذا كان الشعور الطيب (الذبذبات العالية) هو أصلا الذى يجذب ما نريد.

مثال:

أن الذبذبات لا تعرف الماضى ولا يهمها هى فقط تسرى فى الاجواء من حولنا ثم تنجذب لطبيعتها فالايجابية سعادة ونجاح وصحة وغنى وحب وتوفيق تبحث عن ايجابية والسلبية مشاكل وديون ومعاناه وكوارث وأمراض وكراهية وشجار تبحث عن مثيلاتها من الذبذبات المنخفضة وتنسجم معها وهذا يحدث الان وليس الامس ولا غدا الان فى اللحظة الانية ودائما فى اللحظة الانية.ان هذا تفسير كون أن شخصا حياته مضطربة وفجأة تأتيه زوجة مثالية جدا أو وظيفة عالية أو صفقة تجارية نادرة فتتحسن أحوالة الذى حصل أنه كان فى لحظة من هذة اللحظات مستعدا وذبذباته ايجابية سريعة وعالية فجاءته الفرصة وجاء الجذب لكن بسبب كونه مصراً على العودة للذبذبات المنخفضة من قلق وخوف وكراهية ... الخ. فقد يأتيه ما يرده الى وضعه أو يفقد صحته وما الى غير ذلك.الا اذا قرر التغيير الجذرى والدائم الذى هو فى الداخل.

الذبذبات النازلة للمعاناة النازلة......... والذبذبات العالية للمطالب العالية

يجب أن تؤمن باللحظة كن فى هذه اللحظة مستعدا دائما لايهم الماضى ولايهم المستقبل المهم الان هذة اللحظة. ان الذى نفهمه أن قانون الجذب يعمل الان سواء كان الشخص يعلم أم لم يكن يعلم. وتذكر أن الطاقة والذبذبات المنخفضة للنازلة أى للكوارث

والطاقة العالية للمطالب. هل طاقتك الان نازلة أم عالية؟ سل هذا السؤال فى كل وقت اذا كانت نازلة فاذهب وارتاح واسترخ واستمع الى مادة الاسترخاء أو أجلس مع الطبيعة عدل طاقتك وذبذباتها اذا كانت عالية فأبشر بالخير فى أى لحظة.

الاساس الرابع : (النية أساس كل شىء)

إن هذة القاعدة هى أساس الجذب

التنبية الاول: وهو الفرق بين النية والامنية:

إن د.واين داير فى كتابة المتقن جدا "Intention" أى النية يعرف النية بأنها قصد أو اتجاه قوى ومصحوب بعزيمة لتحقيق نتيجة مرغوبة ل لاحظ أن هذا التعريف الجميل أحتوى على أربع مسائل:

(4)	(3)	(2)	(1)
رغبة	نتيجة	عزيمة	قصد قوى

- المقصود بالقصد أو الاتجاه أى طريق وحركة وعمل.
- المقصود بعزيمة أى تحرك مشاعر وعواطف ودوافع.
- المقصود بنتيجه أى رؤية وهدف واضح.
- المقصود برغبة أى تأكيد داخلى.

اذا حصل فان ذلك نية والفرق بين النية والامنية هو أن التمنى رؤية أو هدف دون رغبة وعزيمة فكثيرون يتمنون السعادة ولكن كم شخص ينوى السعادة؟ كثيرون يتمنون النجاح والغنى لكن كم شخصا ينوى النجاح والغنى ؟ فاذن هناك فرق كبير بين التمنى والنية.

تمرين

أعمل هذا التمرين و استشعر الفرق فى داخلك أختر هدفا فى نفسك تود أن تحققه

الان قل : أتمنى تحقيق ....(اذكر ما تود تحقيقه, استشعره فى الداخل).

الان قل : أنوى تحقيق ....(اذكر ما تود تحقيقه, استشعره فى الداخل).

إن الاختلاف موجود ويدركه العقل على المستوى اللاواعى مثله كمثل " أحاول" لو قلت لك مثلا:

- " حاولت فتح الباب" فماذا تفهم؟ نعم تفهم أنى لم أفتحه.
- " حاولت أن أكلمك قبل قليل"يعنى لم أكلمك.
- " حاولت أن أنجح" أى لم انجح.

لو قلت لعقلك : غدا سأحاول القيام بهذا العمل فان عقلك الواعى سيفهم بأنك لن تحققه لان من يحاول فى الماضى لا يحقق قل :

غدا سأعمل هذا الشيء و لا تستخدم " أحاول" الا فى أضيق الاحوال.

من يقول : أنوى الاقلاع عن التدخين فهو جاد ومن يقول: أتمنى أن أقلع عن التدخين يعنى أنه لن يقلع عن التدخين وليس له نية فى ذلك وسوف لن يقلع عنه الا اذا غير نيته.

إذن "أتمنى" شيء و"أنوى "شيء أخر ومن ينوى يعمل ومن ينوى يرى النتيجة ومن ينوى تتحرك قواه بما فيها القوة اللاواعية والعالية.

التنبية الثانى: وهو مسأله التوقيت فى كون الاشياء تتحقق بالنية:

إن التوقيت ليس ملكك أنت انوٍ واترك الامر لله وسيأتيك ما تريد فى الوقت المناسب فالله يريد لك الافضل دائما انو واسع ودع الامر للخالق ولا تشترط التوقيت حتى لو كان فى هدفك وقت.

أربع مراحل للنيه" للدكتور واين داير" :

1) الانضباطية "Discipline " :
من خلال التمرين والتدريب والاصرار والتعامل مع الافكار والتصرفات وغيرها.
2) الحكمه"Wisdom":

من خلال التصبر و التأمل والتدبر.

3) الحب" Love“ :

من خلال حب ما تعمل وعمل ما تحب يقول داير فى عالم المبيعات: أنا أسمى ذلك الوقوع فى حب المنتج أو الخدمة ثم بيع حبك أو دافعيتك لعملاء جيدين.

4) التسليمى ”Surrender“ :

أى مستقر النية كما يقول داير والتسليم له معنيان:

المعنى الاول: هو الاستقرار فى الداخل وهذا يعنى الرضا حتى لو ام يحصل ما أريد.

المعنى الثانى: هو الطمأنينة فى الداخل وهو يعنى أنه حاصل حاصل بأذن الله.

ان هذة المراحل تتطلب أن تعمل على تواجدها فى وقت وجود النية أضبط ما تنوى واستخدم زاد التصبر واعمل ذلك بحب وحيويه وسلم الامر لله دون توتر وهذا هو أساس النية الصحيحة.

الاساس الخامس: (التخيل والتصور طريق الجذب):

اذا اصطدمت الارادة مع الخيال فما الذى يغلب؟ فى الغالب الخيال . ان الخيال الداخلى والتصور أقوى من الارادة والارادة مهمة فى اشعال العمل وتنفيذ المطلوب وهى تعمل على المستوى الواعى لكن الخيال فى النهاية مستمر وهو يعمل على المستوى اللاواعى لذا فهو يغلب فى النهاية.

تأكد من أن خيالك الداخلى هو فى ما تريد دائما لو كان شخصا يتخيل ما لا يريد طوال الوقت فهو يجذب ما لا يريد. فى كتابه "Creating Health" أى صناعة الصحة يقول دز ديباك تشابرا أن سيدة كانت تراجع طبيبا زميلا له طوال 20 عاما وكانت تأتى له مشتبهة بأن لديها سرطانا كان الطبيب يقوم بعمل الفحوصات اللازمة ثم يخبرها أن لا شىء هناك وان صحتها جيدة " أمتأكد أنت؟" كان سؤالها " نعم متأكد" كان الجواب ثم تذهب وبعد سته أشهر أو سنه تعود ظلت تتردد عليه طوال 20 عاما وفى يوم جاءت اليه أجرى الطبيب الفحوصات فتبين أن هناك أعراض مرض السرطان جاءها الطبيب و اجتمع بها ثم اخبرها بالنتيجة ردت عليه فورا: منذ 20 عاما وانا اخبرك بذلك ألم أقل لك؟ هذة السيدة بخوفها الشديد وخيالها الواسع تجذب هذا المرض لها.لاتريد

هناك قانون كونى اسمه " قانون المقاومة" يقوم على أنك تجذب ما تقاوم أو أنك تصبح ما تقاوم. لا تقاوم المرض حتى لا تجذبه.

تكاد كل الامراض تنشأ بهذة الطريقة تقريبا بالخيال الواسع الداخلى سواء بالرغبة أو عدم الرغبة تذكر أن القاعدة عندنا :" أنت تجلب ما تفكر فيه وتركز عليه سواء ما ترغبه أو ما لا ترغبه" المهم أن تركز عليه.

مرة أخرى ركز دائما على ماتريد لاعلى ما لا تريد ثم استعن بأهم وسائل الجذب وهو الخيال فالخيال نعمة ربانية عظيمة والفكر والحكمة فى الخيال والنجاح والسعادة فى الخيال.

ان الخيال كما يقول العالم اينشتاين أهم من المعرفة. والسبب أن العلم دون الخيال كلام فى كتب لكنه بالخيال واقع. كل ما تراه من اختراعات ومبانى وتطور و تكنولوجيا كانت فكرة خيالية فى ذهن انسان يوما ما. ان الخيال يصنع المعجزة ضع فكرة ثم عززها فى الخيال الابداعى وانظر كيف تصبح واقعا مع الايام. هناك برامج ودورات تدريبيه خاصة تعلم هذا الفن. ان هذه البرامج من اروع ما يمكن ان تخرج فيه جيلا مبدعا بناء تعلم هذة الفنون ليس هناك مخترع كبير فى الدنيا لا يتقنن هذا الفن فى المعاهد المتخصصة فى بعض الدول المتقدمة يدرس الاشخاص المبدعون على فنون التخيل والتصور طبعا هناك أناس فنانون فى الخيال السلبى والمضيع للاوقات.

ان بعض الناس أحيانا يسألون عن أحلام اليقظة والمقصود فيها السرحان والخيال خلال اليوم هل هو فعل ايجابى أو سلبى؟ اذا كان فى شىء مثمر مثل فكرة مشروع أو مهمة فهذا جيد أما اذا كان الخيال فى الكوارث أو المصائب أو الحسرة على ماضى أو مثل ذلك أو ما يسمى بسيناريوهات الدراما فهى مضيعه للوقت ومجلبه للشر.

للخيال الصحيح أسس تبدأ بالاسترخاء وتتعمق فى تحقيق الهدف وتنتهى بالحيوية مثل الذى نمارسه فى مواد الاسترخاء السمعية.

تمرين

لبرمجة ما تريد تحقيقه

- حدد هدفا واضحا تريد تحقيقه أو أمرا تريد الحصول عليه.
- تخيل نفسك وانت بقمة ممارسة هذا الهدف أو التمتع بما ترغب الحصول عليه يجب ان تكون فى قمة الهدف وليس مع الانتهاء من تحقيقه فمثلا لو كنت تفكر فى منصب معين فتخيل نفسك وانت فى المكتب تمارس عملك بمتعة أو لو كنت تتمنى سيارة معينة مثلا فتخيل نفسك تقود هذة السيارة بكل ثقة وطمأنينة وهكذا.
- استرخ ثم انظر نفسك فى الهدف أو ممارسته أو امتلاكه.
- اختم الخيال وأنت مازلت فى أثناء الهدف.

بهذة الطريقة تبرمج العقل على المستوى اللاواعى على ما تريد وعند تكراره فان العقل على المستوى اللاواعى- بعد ذلك-سيجعلها سلوكا تلقائيا وبالتالى يتواصل مع المستوى العالى الجاذب بشفرته الخاصة.

حسنا ماذا تفعل لو كان عندك خيال سلبى متكرر؟ مثل ان ترى حادثا او مرضا أو كارثة او شيئا من هذا القبيل؟ الجواب : اذا كان الامر قهريا (نسميها فى العلاج الوسواس القهرى)

فله علاجاته وطرق التعامل معه. وقد يتطلب الامر اخذ استشارة من مختص نفسانى مؤهلا بالعلاج أو الارشاد.اما اذا كان الامر فقط تكرار خيال.فاجلس مع نفسك واكتب هذا الخيال ثم راقبه بهدوء مع ضبط التنفس. لو كان مثلا عندك خوف من مرض ويتكرر عليك خيال بأنك فى السرير أو تعالج أو متعب فراقب المخاوف وركز على تنفسك وان شئت فاكتب الهدف الجديد مثلا : أنا أتمتع بصحة رائعة وتخيل أنك تجرى فى الصباح أو تمشى فى المساء أو غير ذلك.

الاساس السادس : (رؤية الجمال فى كل شىء)

إن هذا الموضوع من اعماق قانون الجذب فالجمال لصيق الحب والمحب يرى الجمال فى كل شىء والكاره لا يرى الجمال بسهولة وفى الشعر العربى:

"وعين الرضا عن كل عيب كليلة وعين السخط تبدى المساويا"

أى أن عين الرضا والمحبة لا تركز على العيوب و لاتراها ولكن عين السخط وعدم الرضا ترى المساؤى فى كل شىء.
أنا لدى عادة فى التوظيف عندما يكون الشخص كثير الشكوى وكثير الملاحظة عن المساؤى وكثير البحث عن المشاكل فانه

يستحق الخروج من المؤسسة والعمل فى مكان يستوعب سلبيته.

إن الجميل يرى الجمال وأن ترى الجمال فى الاشياء يعنى أن تعرف حتى فى ظل الازمات والصعوبات والضغوطات أن ترى شيئا جميلا. عود نفسك على هذة المسألة لو أردت أن تكون جميلا فعليك أن ترى الجمال فى الاشياء تذكر بأنك تجذب ما تركز عليه. ان الجمال وقتها ينجذب اليك ان هناك جمالا طبيعيا ينشأ من داخل النفس وهناك تزيين وتلبيس يغطى ما ليس جميلا فى الداخل.

إن هناك بنت جميلة لا يحبها الناس وبنت عادية يعشقها من حولها وأجمل الجمال أن يكون جمالا خارجيا مطابقا لجما داخلى فهذا الكمال ولو رأيت الجمال داخل نفسك فسوف تجلب الجمال من حولك.

تمرين:

اختر شيئا تراه غير جميل ثم أثبت بخمس أدله على الاقل أن فيه جمالا!

مثال : الوضع فى فلسطين:

1. جميل أن الشعب الفلسطينى لا يزال محافظا على نسبة عالية فى التعليم تفوق الدول العربية (عدا الكويت) أى نسبة 91% من الشعب الفلسطينى متعلم !

2. جميل أن الشعب الفلسطينى مازال يخرج العلماء والشعراء والحكماء والمفكرين وليس عنده يأس مع الحياة.
3. جميل ان الشباب الفلسطينى لا يزالوا يحتفظوا بجمال البشرة والوجه والقامة.
4. جميل أن يكون محرك الجاليه العربية فى الولايات المتحدة فلسطينى الاصل.
5. جميل أن يستمر يتمتع الشعب الفلسطينى بتعاطف العرب له حتى بعد مضى اكثر من 60 عاما من المعاناه.

طبعا من الاسهل كذلك أن تعمل التمرين على شخص أو شعب أو شىء معين أيا كان. المهم أن تتعلم كيف ترى الجمال فى الاشياء والناس والظروف لانك ترى ما هو انطباع لما هو فى الداخل !

فما اروع أن ترى الجمال فى كل مكان وضعت فيه سواء كان كوخ أو فندق7 نجوم أو قريه فقيرة ......الخ

الاساس السابع : خليك "Gentle" فى التعامل مع القدر

ان هذة القاعدة فى الجذب مهمه جدا كن رقيقا لطيفا فى مداعبة القدر تودد له إن القدر يتفاعل مع العقل على المستوى العالى. هل عندك شك ان القدر يتفاعل مع العقل أو لا؟

فالقدر يتفاعل مع العقل على المستوى العالى و التفكير على المستوى العالى فى اتصال مستمر مع التفكير على المستوى الباطن أو اللاواعى والتفكير على المستوى اللاواعى فى تواصل مستمر مع التفكير على المستوى الواعى. أنت اذن تريد ان يكون اتصالك بالتفكير اللاواعى ايجابيا وهذا الموضوع بيدك من خلال تحكمك فى التفكير الواعى ويعنى لو كان تفكيرك ايجابيا بوعى فسوف يتبرمج عقلك الباطن أو تفكيرك على المستوى الباطن على الايجاب وبالتالى عقلك على المستوى الباطن سوف يتواصل باستمرار على المستوى العالى وسوف يكون طالبا للخير والجيد لك من القدر فقط تحكم فى التفكير الواعى وما يرسله باستمرار الى التفكير اللاواعى وعندما تريد الاتصال بالعقل على المستوى اللاواعى فان هذا المستوى (الذى نسميه العقل الباطن) لا يعمل بالقوة والضغط.

أمثلة

يجب أن تكون رقيقا " Gentle" بالتعامل مع العقل اللاواعى أعطيك مثلا أنت تحفظ بعض الارقام فى ذاكرتك فى التفكير على المستوى اللاواعى فجأه تريد أن تتذكر رقما فتجبر نفسك على التذكر فلا تذكر وعندما تسترخى لتنسى الموضوع تتذكر الرقم فجأة تحتار أين وضعت مفتاح السيارة وتجتهد دون جدوى فتجلس مسترخيا على الكرسى فتتذكر.يضيع منك شيئا فى البيت وتحاول تذكر مكانه وبلا نتيجة فتنام وقد تحلم فيه أو تصحو متذكرا مكانه أو تأتيك الذاكرة وأنت فى العمل.

والقصد أن التفكير على المستوى الباطن لا يعمل بالضغوط والتوتر والاجبار ويجب أن تكون "Gentle" معه عندما تطلب شيئا وتريد له الجذب أثبت أنك تستطيع أن تعيش بدونه وتكون سعيدا وناجحا كذلك واذا استطعت ذلك فسوف يأتيك أنا قلت أثبت أى لابد أن تكون مقتنعا بها فى الداخل بقبول أى شىء مع أنك تريد هذا الشىء ولو لم يتحقق فلا بأس.

إن هذة القاعدة عند البنك اذا اردت منه قرضا أو مرابحة أو مضاربة أو شيئا من هذا القبيل فانه يريدك أن تثبت أنك لا تحتاج هذا القرض أو المرابحة أو غيرها. ولديك ما

يسده مثل عقار أو وديعة أو دخل ثابت ولكنك تريد أن تستفيد من النقد وتزيد من فرصك.

تعامل مع القدر بهذة الطريقة بانك تستطيع أن تقبل لو لم يتحقق عندما تكون متململا ومتوترا ومندفعا بسلبية فان ذلك يتنافى مع قانون الجذب ان هذا يصد الجذب ويبطىء سرعة سيران طاقته وذبذباته ويجب أن ترغب بالاشياء بثقة وهدوء وطمأنينه. ان المتوتر يعنى انه غير مطمئن وغير متيقن من تحقيق هذا الشىء.ان قانون الجذب يعمل مع اليقين وسيران الطاقة المتدفقة أما التوتر و الاستعجال و التململ ذبذبات منخفضة مبطئة للطاقة.

خليك "Gentle" وكن متيقنا من انه سيتحقق ربما الان وربما ليس الان لكنه أكيد فى الوقت المناسب.

تمرين

1. اختر أمرا كنت قبل هذا الوقت تريده بشدة وتفكر فيه بكثرة.
2. تقبل أنه لن يحدث! تقبل ذلك بعمق. وذكر نفسك أنك أنسان حر لا ترتبط بأى شىء ليعطيك قدرك وحياتك وسعادتك ونجاحك.إن ذلك كله موجود فى الداخل وليس من شىء تريده.

3. الان وفقط بعدما تقبلت الامر فى داخلك لو لم يحدث ادعوه للقدوم اليك بكل هدوء ورقة وتخيل تحقيقه أو امتلاكه أو حصوله.
4. الان أسترخ ودع القدر يقوم بعمله لو كان ولابد أن تفكر فيه فى المستقبل فشاهد المنظر فقط فى تحقيقه وفى كل مرة برقة وهدوء وطمأنينه.

إن المشكله فى كون الشخص المضطرب والمتوتر فى لبحصول على شىء هو أنه يفكر فى الحقيقة فى عدم حدوثه! انه يفكر فى الحرمان منه! لذلك فهو يستمر بجذب الحرمان منه لا للحصول عليه. ولمعرفة الفرق راجع مشاعرك دائما اذا فكرت فى الامر وجاءتك مشاعر سلبية فأنت تفكر فى الحرمان أنت خائف أن هذا الامر لا يحدث اذا كانت المشاعر ايجابية فهذا دليل الجذب الصحيح إن المشاعر هى المقياس .

الاساس الثامن: (كل ما تحتاجه بمتناول محيطك)

تيقن من أن كل ما تحتاج اليه فى الغالب هو بمتناول مجيطك "Within reach" وأهم وأقوى مكان هو الداخل والجذب لا يحصل فى الخارج انتبه!

بمجرد أن تبدأ تؤمن بأن الجذب يحصل فى الخارج تفقد قوة الجذب من الداخل انتبه أن تطلب الجذب من الخارج انتظار

الاحلام النظرفى الحظ الاطلاع على الابراج قراءه الكف ضرب الودع وضع ملصقات الطاقة تعليق جاذب.....الخ

كلها تضعف قوة الجذب كن واثقا من نفسك فكل ما تحتاجه وضعه الله فيك.

تمرين=

فكر فى اشياء تحتفظ بها لديك تتبارك بها أو تعتقد أنها تجلب لك الطاقة أو الحظ أو السعادة أو النجاح ثم تخلص منها على الاقل لمدة سنه لترى أنها كانت فى الحقيقة معيقة وليست جاذبة.

الاساس التاسع (المشاعر مؤشر الجذب)

ايستر هيكز (Hicks) هى صاحبه هذة النظريه العميقة والتى تنص على التالى :

مشاعرك مؤشر دقيق لتوافق ذبذباتك مع رغباتك. إن هذة المعلومة عظيمة جدا جدا لانها معلومة عملية مرتبطة بأمر يومى و لحظى وباستمرار. هذا يعنى أن التغيير فى هذا الموضوع تغيير جذرى.

دعنى أشرح : النظرية تنص على التالى:

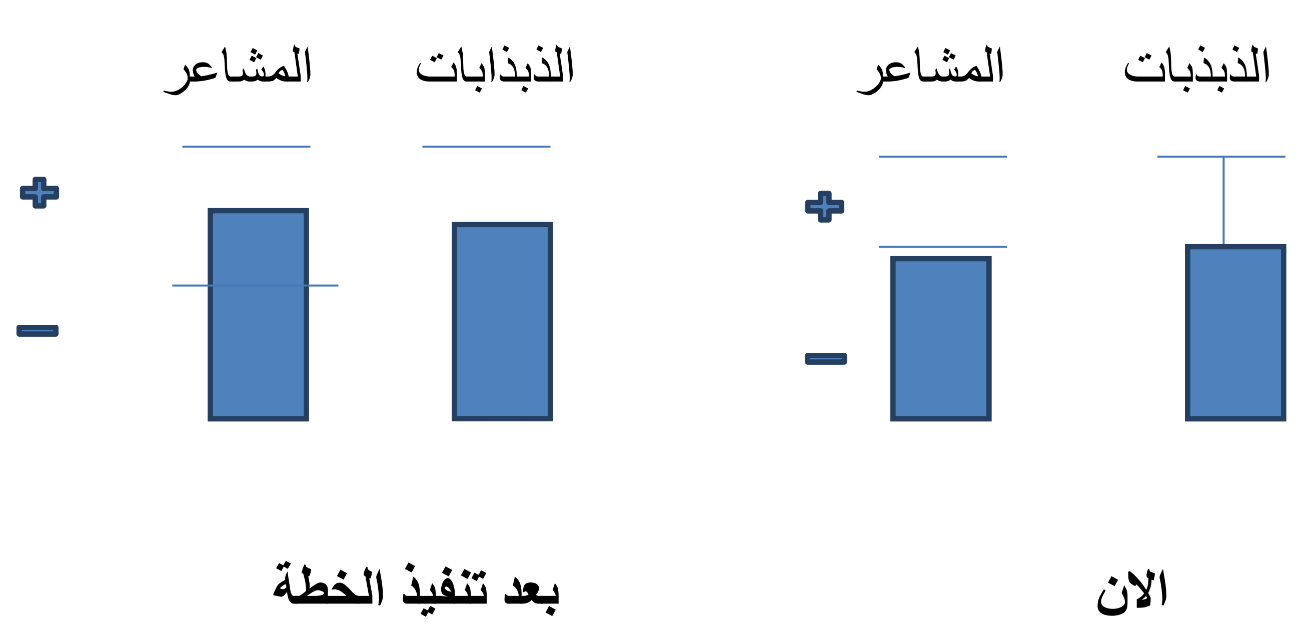
رغبات = الذبذبات ⟸ مشاعر ايجابية

رغبات ≠ الذبذبات ⟸ مشاعر سلبية

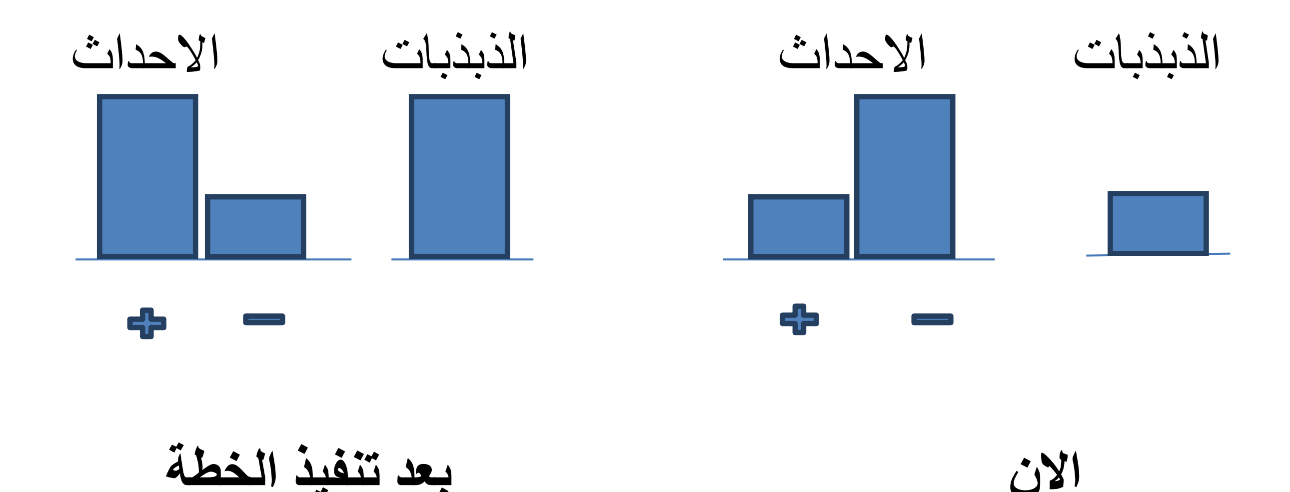
نفرض ان لديك رغبة فى الحصول على سيارة جديدة وذبذباتك الحالية عندما تفكر فى الحصول على سيارة جديدة هى مثل الشخص الذى لديه سيارة جديدة الان فهذا يعنى أن مشاعرك ستكون ايجابية. لو كان الشخص يرغب بالحصول على سيارة جديدة لكنه فى الداخل يشعر بأنه محتاج لسيارة جديدة أو أنه ومنذ زمن وهذه سيارته القديمة أو أنه محروم من الحصول على سيارة جديدة فهذا يعنى ذبذبات منخفضة حتى ولو كان يرغب ويعمل تمارين....الخ. لذا فانه يحصل بالمقابل على مشاعر سلبية لان ذبذباته الحاليه لا تتساوى مع رغباته أو طلباته! انتبه من هذة المعضلة للحصول على أى شىء يجب أن تشعره أولا ! والمعضلة هى كيف أشعره وهو ليس عندى ؟ كيف أشعر انى غنى وأنا فى ديون الان؟! اذا كان هذا الحال فانت رابط لمشاعرك مع واقعك ونصيحتى لك أن تربط مشاعرك مع طلباتك ورغباتك بدلا من واقعك !

لو أستمر الشعب الفلسطينى يشعر الواقع فما الذى سيحصل ؟ واقع أكثر من هذا . لن يحدث أى جذب لواقع أفضل البته. يجب أن يسبب الشعور الحدث.

قس هذا الامر على الشعب العراقى والافغانى والصومالى والنيبالى وغيره.لو كنت أنت مسؤولا عن وضع مثل هذه المعادلة فان اهتمامك سوف يكون على رفع مستوى الذبذبات عند الناس من خلال برامج روحانية ونفسية واجتماعية وسياسية مثقفة هدفها رفع مستوى الذبذبات لدى المواطنين ومقياس المعرفة ذلك هو مشاعر الناس هؤلاء. هذا سيناريو لخطة عمل سياسية للشعب العراقى أو الفلسطينى.



بهذا العمل فان ما سيحصل هو التالى:



طبعا ما يعمل على مستوى الدولة يحدث كذلك على مستوى الاسرة وعلى مستوى المؤسسه وعلى مستوى الفرد. أكثر ما يجب أن تهتم له وفق هذة المعادلة هو مشاعرك. سل نفسك فى كل لحظة كيف هى مشاعرى الان؟ إذا كانت ايجابية فهذا يعنى أن ذبذباتك ايجابية وبالتالى احداث ايجابية:

مشاعر ايجابية = ذبذبات إيجابية أحداث إيجابية

بهذة البساطة . هذا يعنى لو ان شخصا حافظ على ذبذبات عالية دائما فان ذلك الشخص سوف لن تأتيه الا أحداث إيجابية أو أحداث تقود إلى نتائج إيجابية أكبر ! ماذا لو أن شعبا فعل ذلك؟ لو أسرة فعلت ذلك؟ لو العالم قرر ذلك؟!

فلو كل شخص بدأ بنفسه فسوف نصنع الاسرة والبلد والعالم الايجابى والجميل.

++++++++++++++++++
ذبذبات
++++++++++++++++++

القدر

ذبذبات

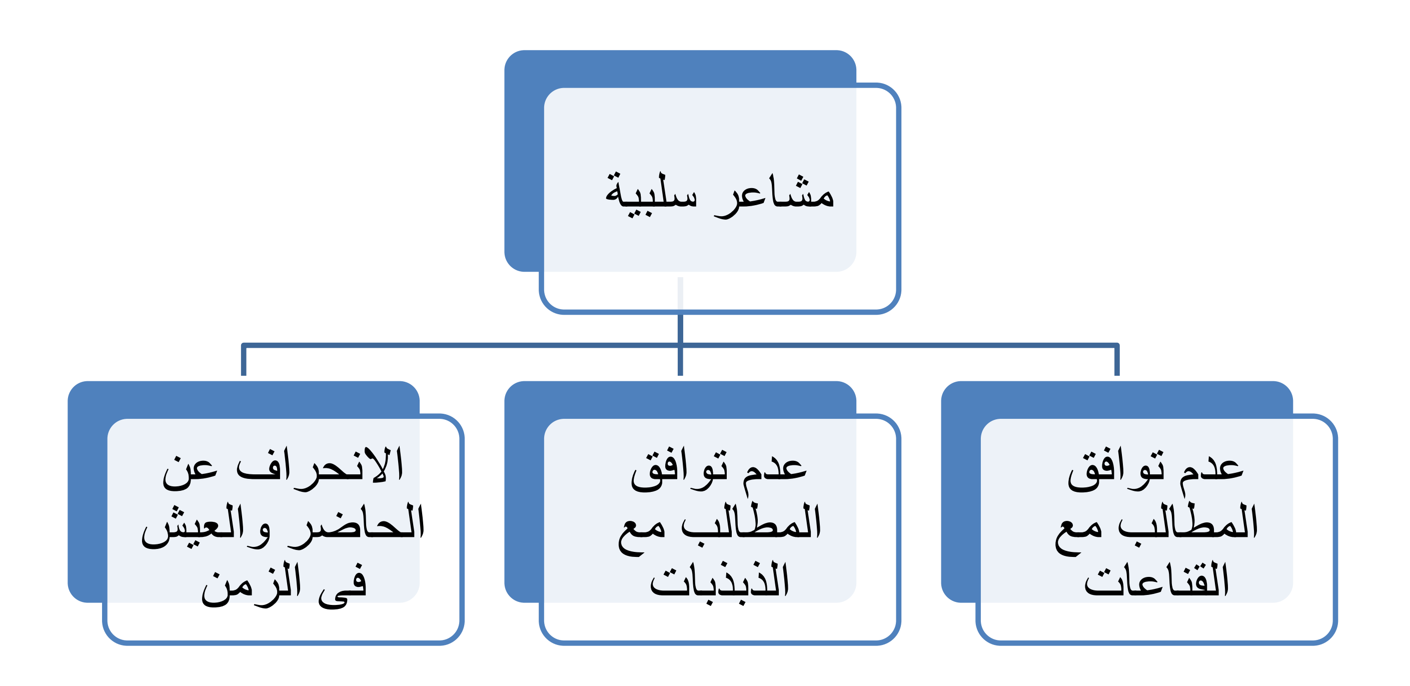
إن المشاعر عندما تكون سلبية (عدم رضى، غضب، قلق،حزن،إكتئاب،يأس،إحباط.......الخ) فهذا يعنى أن هناك عدم توافق بين الرغبات وبين الذبذبات.

المطلوب حينها هو تغيير مستوى الذبذبات ورفعها ، افعل ذلك من خلال عدة طرق (بعضها ستجده فى التطبيقات).

إن هناك أيضا رسالة كريمة من كل مشاعر سلبية تأتى كذلك ، وهى كما يقول المفكر الكبير ايكارت تولى (Tolle) ان ترجع الى هنا والان (Here & Now) فى كل مرة تشعر بمشاعر سلبية أرجع لهنا والان

هنا " أى فى هذا البعد المكانى و " الان" فى هذا البعد الزمانى، ان جميع المشاكل والمعاناة وشتات الذبذبات ينشأ فى الزمن (الماضى و المستقبل) ركز على العيش باللحظة كلما جاءت رسالة من مشاعرك.

فائدة ثالثة أخيرة هنا كذلك إن المشاعر السلبية قد تكون كذلك مؤشر لتضارب الرغبات والمطالب مع الافكار والقناعات اذا كانت القناعة أو الافكار لا تتوافق مع الرغبة أو المطلب فإن ذلك يتسبب فى مشاعر سلبية، لابد من معالجة هذا الموضوع كذلك إما بتغيير المطلب أو بتغيير القناعة.



تمرين

قم بعمل هذا التمرين كلما شعرت بمشاعر سلبية:

1. حدد مصدر المشاعر (الصدر / البطن/ الرأس/......الخ)
2. حدد رابطا لهذة المشاعر ، قل كلمه تعبر عن هذة المشاعر فى هذا المكان من الجسد ثم تحسس ، متى ما صار التوافق

بحيث تشعر بالالم أو العرض أو الشعور السلبى عند ذكر الكلمة فقد أوجدت الرابط.

3. كرر الرابط ثم راجع الشعور ، فاذا تواجد فقد تأكدت الان من عمل الرابط.
4. حدد مع الالم ال " نعم" وال "لا" قل الكلمة (الرابط) ثم استشعر مكان المشاعر ثم سل هل بالامكان تعطينى ال " نعم"؟ فى الغالب يكون الرد بزيادة الالم لكن أحيانا نصفه لكن لابد أنه مختلفا عن الحالى.
5. اسأل : هل هذا الشعور الحالى بسبب عدم توافق المطالب مع الذبذبات؟ إذا زاد الالم (كما حددت فى 4) فهذا يعنى نعم الحل هو رفع الذبذبات اذا لم يزد أو يرجح الالم فسل : هل هذا الشعور الحالى بسبب عدم توافق المطالب مع القناعات اذا زاد أو رجع فهذا يعنى نعم؟ لذا قم بمعالجة القناعات أو تعديل المطالب. اذا كان لا فسل : هل هذا القدر الحالى بسبب الانحراف عن العيش فى اللحظة؟ فاذا كنت نعم فاعمل على العيش فى اللحظة.
6. الان عرفت سبب هذة المشاعر أعمل على حسمها واستفد دائما من مشاعرك الحالية.

الاساس العاشر: (الجذب مع التيار)

هيكز مرة أخرى تطرح مفهوم من أجمل المفاهيم المتعلقة بقانون الجذب وهو ما تسميه (Upstream) أى عكس التيار و (Downstream) أى مع التيار.
إن النهر يكون من منشأ عالى ثم يستمر فى الانحدار حتى يصل الى مبتغاه (البحر) . إن هذا التيار مستمر بانسجامية وسريان طبيعى تخيل أن هذا التيار هو القدر وأنك تركب هذا النهر ، اذا سرت عكس السير فان هذا يسمى المشى (Upstream) أى عكس السير الى الأعلى واذا مشيت مع التيار هذا يسمى مع التيار (Downstream) أو الى أسفل.
إن غالب الناس تسير عكس السير فتتعب وتشقى وترهق لان التيلر ساير وجارف لا يوقفه شيء بينما كل ما يريدون هو (Downstream) مع التيلر !
إنك عندما تسير مع التيار فانك تستمع بالمنظر وتعيش اللحظة ومع ذلك تجد كل ما تريده (Downstream) مع التيلر وليس عكس.

تمرين

لدى هيكز تمرين عن معرفة ما اذا كنت تسير مع أو عكس التيار انظر هذة الجمل وصنفها مع أو عكس:

- اليوم من بداية مشاكل.
- أمس كان يوما متعبا.
- أمى لا تتفهمنى جيدا.
- بيئه العمل لا تساعدنى على الانسجامية.
- أنا قلق قليلا بشأن الغد.

إن كل هذة الجمل عكس التيار وكلها سوف يساهم فى جذب معاكس لك لانها تخفض من الذبذبات وبالتالى تجذب سلبا.

جرب مع هذه ما عملته مع الاولى:

- فى كل حركة بركة.
- كل يوم أحسن من أمس.
- أنا سأتفهم أمى.
- بيئه العمل تساعد على النضج و التسامح.
- المستقبل فى يد الرب.
- أتكل على الرب من كل قلبك.

إن هذة جمل مع التيار وتساعد على رفع مستوى الذبذبات من الان و صاعدا ضعف كل فكرة وكل جملة تنطقها فى عقلك ولسانك هل هى : (Downstream) مع التيار أم (Upstream) عكس التيار لتعرف إذا كنت تسير مع أو عكس التيار أى فى الجذب أو عكسه.

الاساس الحادى عشر: (التوكل على الرب)

وهى الخاتمه الصحيحة فالثقه بالله والتوكل عليه وعدم التشكك فى عطائه فهو المعطى بسخاء ولا يعير فانتبه من تحبيط المحبطين وكن واثقا من ان الله معك ومعينك

هوى التنين وحكمة التسليم : (فقط لاثبات الوقائع فأنت لا تدير قانون الجذب !)

فى التراث الصينى يحكون أن تنينا كان برجل واحدة اسمه " هوى" التقى أم 44 رجلا فقال لها : ياللعجب ! كيف تديرين 44 رجلا وأنا اواجه صعوبه فى أدارة رجل واحدة ؟ فقالت له أم 44 : " فقط من أجل اثبات الوقائع انا لا ادير أرجلى " والمقصود بانها تتصرف بتلقائية.

عدل ما فى الداخل ترى نفسك تتصرف بتلقائية وسجية عدل أفكارك وقناعاتك ونواياك وذبذباتك وخيالك ونفسيتك وسيعمل قانون الجذب تلقائيا لصالحك حتى لو كنت لا تريده فانه سينجذب لك بشكل عام الخير و الصحة والعافية و النجاح والسعادة.

تحذيرات تمهيديه :

أود أن أسرد بعض التحذيرات قبل البدء بالتطبيقات لضمان عمل هذا القانون وبالتالى جلب ما تريد أكثر و ما لا تريد أقل.

1) **أنتبه من النفسية اليائسة:**

إن اليائس نفسية مؤذية اذا كنت يائسا أو تريد وكأنه اخر شىء فى الدنيا فأقترح عليك أن تحسم هذا الموضوع أولا قبل الدخول فى أى من التدريبات وتعرف الفرق بين الرغبة القوية اليقينية و اليأس من خلال تنفيذ المشاعر. اذا كنت المشاعر سلبية فتلك فى الغالب مشاعر يأس تخيل لو أنك لم تحقق هذا الهدف فما الذى سيجرى؟ لو جاءت الاجابة لا يمكن أو مستحيل أو جاءت الاجابة مع مشاعر سلبية قوية فان ذلك يعنى ان عليك حسم هذه المسألة أولا و الشعور بالامان من التخفيف عما تريد. لا تقم بعمل التمارين قبل حسم هذة المسألة يجب أولا أن يكون لديك قبول فى حال عدم تحقيق ما تريد فأنت انسان مؤمن وتعلم أن الله قد يختار لك أفضل مما تريد وأنت لا تريد. تأكد من أن الموجود هو عبترة عن رغبة وليس يأسا فاليأس انسان غير نافع ومتسرع وقد يضر بالاخرين. اذن عالج اليأس وكن مؤمنا.

2) تأكد من وجود الارادة وليس التوقع:

إن الارادة رغبة وتوجه نحو الهدف لكن التوقع قد يكون تخوفا أو قلقا أو برمجة أو تأثيرا بالاخرين.

فرق بين التوقع والارادة فاذا كان لديك توقعا فاسأل : هل هذا ما أريد؟ واذا كان لا فاسأل: إذن ماذا أريد؟ ركز ما تريد فقط.

3) انتبه! من أن ما لا تريده تفكر فيه وقد تجلبه:

تذكر أن قانون الجذب يعمل من خلال جذب الاشياء وجذب الاشياء يتم من خلال ما يعطيه عقلك من اهتمام وطاقه وتركيز.

جرب معى هذة التجربة: أنا لا اريدك أن تفكر فى صورة أسد فى الغالب اذا كنت غير مقاوم للفكرة حاليا فستكون قد فكرت بصورة أسد أصلا. عند رغبتك بعدم التفكير بشىء فان ذلك يجعلك تفكر فيه فأنت عندما تقول : أنا لا اريد أن أكون مريضا فان عقلك الباطن يستشعر المرض وقد يجلبه. ما الذى يحصل عندما تقول : أنا لا أريد أن أخسر تجارتى؟ أنت الان أعطيت اهتماما وطاقه لخسارة تجارتك. أو عندما تقول : لا اريد أن يكون الامر صعبا فقد أعطيت اهتماما وطاقة لان يكون الامر صعبا.

أو أمثال " لا أريد عصبية فى البيت" أو " لا أريد خسائر أكثر "...الخ ، كل ذلك يعطى أهتماما وطاقة

للامور غير المرغوبة (downstream) فأنت عندما تقول : لا أريد أن أقلق يجب أن تستشعر القلق وبالتالى توليه اهتماما وهكذا يجب أن تتعلم كما تقدم أن تكون ايجابيا فى التفكير وتذكر ما تريد لا ما لا تريد واحذر من هذة الكلمات مثل : لا، ليس ، عدم، وامثالها فى لهجتك. لو لا حظت نفسك خلال اليومين القادمين ستفاجأ من استخدامك لهذة الكلمات بكثرة فى مفرداتك طبعا بالنسبة لاغلب الناس.

جنب نفسك قدر المستطاع استخدام الالفاظ و المفردات غير الايجابية وعندما تلاحظ نفسك تستخدمها أتبعها فورا " ما الذى أريده؟" وعندما تلاحظ نفسك تقول : لا أريد كذا وكذا ، سل نفسك: ما الذى أريده؟ ثم حدده فكرا أو قولا.

4) انتبه من الانا ال "Ego" :

إن الانا مهمة عند الانسان فهى تعطيه الشعور بذاته لكن عندما ترتفع وتزيد تصبح عائقا منفرا للجذب. أنا أمثل الانا كالتالى: تخيل أن الشخص الذى عنده هذة الحساسية تجاه نفسه أو أى نقد يوجه له أن فوق رأسه غطاء رأس عال جدا وطوله ربما متر أو مترين أو عشرة أمتار- كل بحسب ارتفاع الانا عنده- فهو عندما يأتى على أبواب أو حيطان يضرب بها ، فهو فى ضرب مستمر لان معظم المبانى مصممة

بارتفاعات منخفضة . ومثله كمثل شخص كلما قال له أحد كلمة أو تصرف بتصرف خاطىء ضده فيرد بعصبية أو حساسية أو أنسحاب.
إن الانا من المعيقات للعلاقات الايجابية والسعادة والنجاح والعمل ضمن فريق عمل وغير ذلك باختصار هى من المعيقات للجذب.
بعض المعينات فى التغلب على الغرور والكبرياء و الانا:

a) توقف من الاستياء والتضايق من الاخرين بسبب ملاحظة أو كلمهأو موقف.
b) طلق حاجتك من الانتصار فالانا والغرور تجعل من تقسيم الناس الى ناجح وفاشل ، منهزم ومنتصر ، ظالم ومظلوم.
c) تخلص من عقدة أن تكون على حق طوال الوقت.
d) تخلص من شح الرغبة فى الاكثر.
e) تخلص من التعرف بنفسك على أساس انجازاتك.
f) تخلص من عقده السمعه(سمعتك هى فكرة فى أذهان الاخرين)

5) التفكير فى ما ليس موجودا فى حياتك:

بعض الناس مهووس فى التفكير فى ما ليس موجودا لا يستطيع أن يتمتع بالموجود وكما يقال " جود بالموجود" ويعتبر هؤلاء الناس نقصا فى الحياة على الديمومة اما عزيز فقدناه أو مال خسرناه أو حال أخطأنا فيه فجنيناه أو فرصة لم نغتنمها أو غير ذلك دائما لديهم شيئا ما ممكن أن ينغض عليهم حياتهم.
تعلم فن التمتع بالموجود والبناء عليه. ان الشخص الايجابى يرى الجمال ولو فى الاشياء الصغيرة و يبنى عليها مملكة حولة والشخص السلبى يرى إن هذا النهر لا يكفى لسقيا 70 مليون نسمة لمده 300 سنة أخرى و الايجابى يرى فى توفر قوت يومه نعمه يعجز عن شكرها .
انتبه من هوس التفكير النقصى الذى ينظر فى المفقود و لايرى الموجود ومثل ذلك وتحت هذا التنبيه التفكير فى الظروف الملمة أو المشاكل أو ما صار فى الماضى أو ما يريده الاخرون منى .....الخ.

6) الركن للقراءة دون التطبيق:

خذ على نفسك العهد بأن تطبق واعمل شيئا يستحق.من لديه الظن الصحيح يعمل ويطبق.فمن يحسن الظن يعمل ومن يسىء الظن لا يعمل لانه لا يرى أملا . ومن الان ركز على الايجاب ركز على العمل. اذا كنت مستعدا فابدأ الان.

السر الرابع
قوانين ادارة العقل الباطن

تعرف على عقلك الباطن

العقل الباطن (بالانجليزية Unconscious mind) و يسمى ايضا العقل اللاواعى ، و اللاشعور و هو مفهوم يشير الى مجموعة من العناصر التى تتألف منها الشخصية ، بعضها قد يعيه الفرد كجزء من تكوينة و البعض الاخر يبقى بمنأى على عن الوعى .

ان قدرات و امكانيات عقلك الباطن لهى ابعد كثيرا مما قد تعتقد . و يزعم اغلب الخبراء ان غالبيتنا لا يستخدمون الا عشرة بالمائة فقط من قدرات العقل الباطن

بادئ ذى بدء ، عليك ان تعرف ما اعنية بالعقل الواعى و العقل الباطن . ان الجزء الذى تدرك وجوده من عقلك هو عقلك الواعى و يقابله على الجهة الاخرى الجزء الذى لا تدرك وجوده و هو عقلك الباطن حقا انا الامر بهذه البساطه و كل ما سنتناوله فى هذا الكتاب سيكون بهذه البساطة ايضا

و الان هلما نتعرف سويا على بعض القوانين التى يعمل بها العقل الباطن و التى تعد هى المحرك الاساسى لما يحدث لنا و ما نتاثر به نفسيا و جسديا

" العقل الباطن يعمل بحوالى 680 قانون لكننا هنا تحدثنا عن القوانين التى تخدم غرض الكتاب تاركين بقية القوانين الى اصدار اخر يتحدث فقط عن العقل الباطن بالتفصيل المناسب "

1 – قانون نشاطات العقل اللاواعي

هذا القانون هو الأول في القوة المحركة للعقل الباطن و هو نشاط العقل الباطن العقل الباطن دائما يبحث عن أفكار كالظمآن الذي يبحث عن المياه فإما أن يحصل على ماء صالح للشرب أو ماء مسمم فيؤدى بحياته كذلك العقل الباطن إما أن يجد فكرة بنائه تساعده على التقدم و التميز و أما يحصل و يتبنى فكرة سامة تنتهي به في الهلاك لذلك يجب علينا أن نراقب أفكارنا بكل حرص

قال فرنك أوتلو:
راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعال
راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات
راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع
راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك

و تذكر المبدأ الذي يقول : " حياتي من صنع أفكاري ، و إنك أنت الذي تحدد الطريقة التي تريد أن تعيش بها " ويقول أحد علماء البرمجة اللغوية : " في استطاعتنا في كل لحظة تغير ماضينا ومستقبلنا وذلك بإعادة برمجة حاضرنا " .

و هنا تكمن الخطورة عندما تختار فكرة ما فيحدث انك لا ترى سواها .. على سبيل المثال سأقول لك " لا تفكر أبدا في أسد اخضر يرقد على الأرض " ستجد نفسك تراه أمامك لسببان أولهما أن العقل الباطن لا يتفهم النفي و ثانيهما انك حولت تركيزك إلى الأسد الأخضر و هذا هو عمل قانون نشاطات العقل اللاواعي

كيف استفيد من هذا القانون ؟

من هنا أمكننى الاستفادة من هذا القانون في تحويل مجرى حياتي بمعنى إننا عندما اشعر باختناق أو نشعر بجو من التوتر و الاضطراب في الأسرة هذا يعنى إننا ركزنا على أفكار من هذا النوع و ببساطه يمكن التخلص منها من خلال تغير نوعية الأفكار التي نختارها مثلا نفكر في فتره عشنا فيها في سلام و هدوء أو فترة أخرى كانت مليئة بالنجاحات و السعادة .. ... الخ ... من الأفكار الايجابية التي تساعد على النجاح و التميز و التقدم للأمام و تساعد أيضا على تماسك بيوتنا فبهذا القانون فقط نستطيع أن نبنى بيتا صلب و لكي لا تنسى أيامك السعيدة يمكن أن تستخدم أنت و أسرتك أجندة سجل فيها ذكرياتك السعيدة أو صور كل المواقف السعيدة وكلما ضاق بك الحال اطلع عليها سيحضر لديك نفس شعور السعادة التي كانت في الماضي و بعدها تعامل مع الأمر و لكن ستكون بصورة أفضل و نفسيه أفضل .... و أفضل

2 – قانون التفكير المتساوي

بعدما يقوم قانون نشاطات العقل اللاواعي في العمل و اختيار الفكرة و التركيز عليها يبدأ قانون التفكير المتساوي في العمل واللمعان لأنه كل عمله هو إحضار الأفكار التي تتشابه مع الفكرة التي اختارها القانون الأول

مثال للإيضاح

تخيل إن مدرس في يوم من الأيام قال لك ,, أنت مش نافع فبدأت تفكر في الجملة " المخ حسب قانون التفكير المتساوي سوف يحضر لك كل الأفكار التي تدعم هذا " مثلا سيذكرك بذلك اليوم الذي قال لك والدك فيه انك فاشل و لن

تنجح ، و أيضا أخوك الأكبر منك دائما كان يقول لك انك ضعيف في التحصيل .. فتظل تفكر دائما في انك فعلا غير ناجح و لم و لن تنجح فتهمل دراستك و هكذا و طبعا ندخل في دائرة مفرغة لان قانون نشاطات العقل اللاواعي سوف يركز أكثر و أكثر على هذه الفكرة و لا يدعك ترى شيء أخر غيرها لان من ضمن قوانين العقل قانون الإلغاء و هذا يعنى أن العقل يلغى اى فكرة آخرة غير التي قمت بالتركيز عليها و السبب كل السبب كانت فكرة مجرد فكرة في رأيك ... و لكنها تحكمت في حياتك

كيف استفيد من هذا القانون ؟

بكل بساطة يمكن الاستفادة من هذا القانون بالتركيز على الأفكار الايجابية التي تبث داخلي روح الحب و السلام و الأمل و النجاح و الاستقرار فيقوم العقل بإحضار كل الأفكار و الأحاسيس التي تؤيد هذه الأفكار و الأحاسيس و من هنا تتغير حالتك تماما و تصل إلى السلام الداخلي الحقيقي .

3 – قانون الانجذاب

هذا القانون من اخطر القوانين لأنه يعمل على جذب الأفكار المتشابه مع أفكارك و أحاسيسك و مشاعرك ، و هنا تكمن الخطورة بمعنى إنني لو تضايقت من شخص أو صديق سيعمل هذا القانون على جذب كل المشاعر السلبية التي تتفق مع مشاعر الغضب و الحزن و الألم فتجد نفسك غاضبا جدا و بعد فترة حينما تراجع نفسك تكتشف انك غضبت أكثر مما كان يجب ، هذا هو القانون المسئول عن هذه العملية و هنا يجدر بنا أن نذكر إن العقل يبنى قراراته دائما على أخر تجربة لذلك من فضلك عزيزي اجعل أخر شيء تقوله أو تفعله في

اليوم أو مع الشخص شيء ايجابي مفرح لكي يظل باقي معه و يجذب له الأفكار و المشاعر التي تتناسب مع شعوره

كيف استفيد من هذا القانون ؟

يمكن الاستفادة من هذا القانون فقط بالتفكير أو التخيل في المشاعر الايجابية التي كثيرا ما نحلم بها و نتمناها في حياتنا و نظن إن الأمر أصبح مستحيل هذا ليس صحيح فقد آن الأوان الآن لكي نغير بل نهدم هذه المعتقدات التي دمرت حياتنا و أضاعت علينا الوقت الكثير و نحن نحيا بعيدا عن الفرح و السلام و الحياة الأسرية الجميلة فقط كل ما عليك هو تغير أفكارك حتى لو تخيلت حياة سعيدة ستحصل عليها الآن أيضا من قوانين العقل الباطن انه لا يفرق بين الحقيقة و الخيال بمعنى إنني لو تخيلت حياة أسرية سعيدة ستعمل قوانين العقل الباطن معي لتؤيد هذه الفكرة بل و تزيد عليها الكثير و الكثير من الأفكار بفضل قانون التفكير المتساوي

4 – قانون المراسلات

" العقل و الجسم يؤثر كل منهما على الأخر "

ينص هذا القانون على أن عالمك الداخلي هو الذي يؤثر على العالم الخارجي
لذلك عندما تزرع بذرة ايجابية في تربة عقلك اللاواعي ستحصل على ثمرة ايجابية فى عالمك الخارجي وهذا بالضبط عمل قانون المراسلات فبمجرد تبنى و اختيار فكرة معينة يختار لها الشعور المناسب ثم يصبح مسئولا عن إفراز الهرمون المناسب اى عندما نغضب يجلب لنا شعور الغضب و يرسخه داخلنا إشارة للتقليل من إفراز هرمون السيروتونين ، فنشعر بالحزن و الاكتئاب اى هذا

القانون مسئول عن حالتنا النفسية وهو المتحكم فيها بناءً على الأفكار التي نختارها

كيف استفيد من هذا القانون ؟

طبعا أصبح الأمر واضح الآن ابتعد كل البعد عن الأفكار و المشاعر السلبية التي تحرمك من السعادة و السرور لتحصل في داخلك على عالم من الايجابيات عالم قوى و مثمر و يستطيع التعامل مع كافة الظروف و تتخلص من الصورة الداخلية الهشة التي أتعبتك كثيرا فقد حان الأوان لتتخلص من الألم و تحصل على السعادة و الحياة التي تستحقها

5 – قانون الانعكاس

" العقل و الجسم يؤثر كل منهما على الأخر "

و بعدما تأثر الجسم الداخلي اى مشاعرك و أحاسيسك و انفعالاتك ، بالتالي ماذا تتوقع من صورتك الخارجية - اعني جسمك ؟؟

طبعا رد فعل طبيعي سترى الانفعال و الغضب و الضرب و السب و غيرها كثير من الترجمات الجسدية للانفعالات السلبية التي يديرها العقل اللاواعي بفضل قانون المراسلات

كيف استفيد من هذا القانون ؟

وفقا لهذا القانون فإننا سوف نجد إنه لو قمنا بتغيير وضعية أجسامنا فإن شعورنا سوف يتغير معها أيضا ..... من الممكن لك أن تجرب ذلك الآن اجلس و احني راسك إلى الأسفل و ضم كتفيك و انظر إلى الأرض بالطبع ستجد انك شعرت باختناق و حزن مع عدم وجود سبب لذلك و ألان غير وضعيتك و اجلس بصورة مريحة و تنفس بعمق ستجد انك شعرت بارتياح لذلك عندما تجد نفسك في حالة نفسية غير مرضية لك فقط كل ما عليك هو تغير وضعيتك ستتغير معها الصورة الداخلية و بالتالي فإن شعورك سوف يتحسن .

6 – قانون التركيز

هذا القانون يعنى إن اى شيء تفكر فيه يصبح نقطة تركيز ، و في التركيز أنت تقوم بثلاثة أشياء

أولا : الحكم : اى تحكم على الأشياء بناء على الزاوية التي اخترتها من التفكير لتركز عليها سواء كانت ايجابية آم سلبية صواب آم خطأ

ثانيا : التعميم : اى انك تعمم حكمك هذا على الموقف ككل أو الشخص ككل

ثالثا : الإلغاء : اى إلغاء اى موقف أخر سوى الموقف محل التركيز أو المواقف المشابه

مثال واقعي : زوجان تشاجرا سويا بعد زواج دام أكثر من 15 سنة و حولا كل تركيزهم على الشجار فيبدأ العقل فى استخدام قوانينه السابقة إلى أن يصل إلى قانون التركيز

فقامت الزوجة بالحكم : على الموقف إن زوجها دائما يستفزها و هو المخطأ لا محال و لا تريد أن تسمع احد مطلقا لان الحكم قد صدر

ثم تعمم : و تقول إن كل تصرفاته معها تثير الغضب و الألم و الاستفزاز و الشجار و بالتالي هي قامت بالإلغاء : لأنها بكل بساطة نسيت كل المواقف الايجابية بينها و بين زوجها اى أنها حكمت إن الـ 15 سنه زواج كلها تصرفات سلبية و هذا ليس عن قصد منها و لكنها ديناميكية العقل الباطن الذي يتحكم في حياتنا لو لم نقوده لقادنا هو إلى الفشل مثل السفينة التي تسير بلا قبطان و لا تعرف أين تود الذهاب فلن تصل أبدا إلى مكان بل تتوه في البحار و تتحطم بفعل الأمواج

كيف استفيد من هذا القانون ؟

أصبح ألان واضح جدا لك كيف تستفيد من قوانين العقل الباطن فقط كل ما عليك غير تركيزك عن طريق تغير أفكارك و بالتالي تتغير صورتك الداخلية

7 – قانون التوقع

و هذا يعنى إن اى شيء تفكر فيه كثيرا تتوقعه دائما و هنا تكمن الخطورة بمعنى انك لو ركزت كثيرا في الألم و الشجار و الغضب ستظل متوقعه دائما حتى في الأوقات السعيدة التى تمر بها تجد نفسك قلق بشأن المستقبل و تتوقع انه يخبأ لك الاسوء لا اعرف لماذا كل هذا العناء صدقني يكفى لك أن تعرف إن الغد في يد من يحبك أكثر مما تحب نفسك وهو الله

كيف استفيد من هذا القانون ؟

عندما تغير تركيزك بالتالي يتغير توقعك و كن دائما واثق من محبة الله لك و انه يحفظك دائما فلماذا الخوف ؟؟ !! عزيزي أنت لا تملك المستقبل فلماذا تضيع الحاضر في التفكير في شيء لا تملكه و قلقك

لن يغير شيء فيه فقط كل ما عليك أن تتصالح مع الماضي و تسعد بالحاضر و تتفاءل بالمستقبل

8 – قانون الاعتقاد

وهذا القانون أيضا من اخطر القوانين لأنه قانون تكوين الاعتقادات فان اى شيء تفكر فيه بشدة و تركز عليه و تربط معه مشاعر و أحاسيس و تتوقع منه الكثير يصبح اعتقاد ثابت عندك و هذه رسالة لمن يفكر دائما و يتوقع الحزن و الألم ... و لا أود أن أقول الخوف من الفشل في المستقبل احذر فأنت بهذه الطريقة تكون اعتقاد راسخ داخل لن يقودك لشيء سوى ما تريد ..... اى انك أنت الذي سوف تؤذى نفسك بتوقعاتك و أفكارك المسممة .

كيف استفيد من هذا القانون ؟

التغيير ثم التغيير ثم التغيير لابد لك من أن تغير أفكارك لا محال من ذلك إذا كنت تريد الحياة السعيدة التي كثيرا ما حلمت بها إذا كنت تريد الهرب من الألم و التعاسة غير أفكارك و تبنى من اليوم أفكار ايجابية لتقودك إلى الحياة الجديدة التي تريدها .

9 – قانون التراكم

و هذا القانون يعنى أن اى شيء تفكر فيه أكثر من مرة ، فإنه في كل مرة يضيف شعورك الجديد فوق شعورك القديم بمعنى لو تضايقت من صديق لي ثم ذهبت إلى العمل ووجدت بعض الأوراق غير مرتبه فتضايقت أيضا فإنه فى هذه المرة سيحدث تراكم لشعور الضيق ليصبح تراكماً للمرتين و هكذا.... لذلك نجد أنفسنا في بعض الأوقات نثور ثورة كبيرة جدا جدا على أشياء تبدوا تافهة دون أن نعرف السبب ، و الآن قد أوضحت لك السبب وراء هذا التصرف الغامض

كيف استفيد من هذا القانون ؟

اعمل دائما على أن تكون مشاعرك المتراكمة هي مشاعر حب و سلام و عطاء و مساعدة الآخرين و باقي المشاعر الأخرى الايجابية التي تتمناها

10 – قانون العادات

عندما يزداد التفكير في موقف معين " حتى يتراكم في عقلك الباطن " فإنه حينها يتحول إلى عادة . ومن السهل أن تكتسب عادة جديدة ولكن من الصعب جدا أن نتخلص من عادة كالتدخين مثلا ، ولكن إذا فهمت كيف يعمل عقلك الباطن فمن السهل التخلص من العادة بنفس الطريقة التي برمجت بها هذه العادة السلبية فى نفسك .

كيف استفيد من هذا القانون ؟

اقتنى لنفسك دائما العادات الناجحة و الأكثر فعالية و تخلص من عاداتك القديمة بالاستعانة بهذه القوانين و بإرادتك القوية التي وضعها فيك الله حينما خلقك

11 قانون الاستبدال

أنت تستطيع أن تستبدل اى صفة اكتسبتها - أو اى برمجت بها عقلك اللاواعي - عن طريق استخدام نفس الطريقة التي برمجت بها هذه العادة بعقلك الباطن ..

إذا فلم يعد أمامنا مستحيل .... من الآن نستطيع أن نتخلص من كل المشاعر السلبية التي كثيرا ما أضاعت علينا أفراحنا و سعادتنا

حقا إن هذا القانون هو الحل الذي من خلاله نستطيع تغيير كل حياتنا و هذا ما رأيناه سويا في القوانين السابقة إننا فقط باستبدال الأفكار التي ندخلها إلى عقولنا تتغير حياتنا تماما فهذا القانون هو الشق الثاني لأي قانون أخر من القوانين السابقة أو القوانين الاخرى

حالات العقل

يتطلب الاستخدام الفعال للعقل الباطن التواصل لحالة من حالات الاسترخاء المناسبة و هناك اربع حالات للعقل الا و هى " بيتا ، الفا ، زيتا ، دلتا "

وتختلف كل حالة عن الاخرى بتغير موجات العقل التى تقاس عن طريق جهاز يسمى " الالكتروسيفالوجراف "

حالة " بيتا "

هى حالة البقظة العادية الخاصة بنا و تتميز بموجة عقلية ذات تردد من 14 د ث (دورة ذهنية لكل ثانية) الى 100 د ث

و هذه الحالة يكون الانسان فى كامل تركيزه اى يعمل بالعقل الواعى و هى حالاتنا اثناء الحديث و الحوار و العمل العادى

حالة " الفا "

تتميز بموجه عقلية ذات تردد من 8 الى 13 د ث و بصورة طبيعية فانك تدخل فى حالة الفا عدة مرات فى اليوم و لكن بشكل خاطف عادة بين الحين و الاخر و قد تحوم فى هذه الحالة و سوف تتعرف

عليه فى صورة احلام اليقظة و ربما تشعر فى وقت او اخر بالملل على سبيل المثال و بينما تقف فى طابور بطيء انك تحدق فى شيء و لكن تركيزك لا يكون على الشيء الذى تحدق فية . يكون عقلك فى مكان اخر و يشار الى هذه الحالة بالحالة التأملية و هى اول حالات الاتصال بالعقل اللاواعى (الباطن)

وفى هذه الحالة تفقد احساسك بمرور الوقت فقد تظل محدقا فى بالجدار لخمس دقائق لكنك تعتقد خطأ انك لبثت محدقا فى الجدار لثوان معدودة لا اكثر

حالة " زيتا "

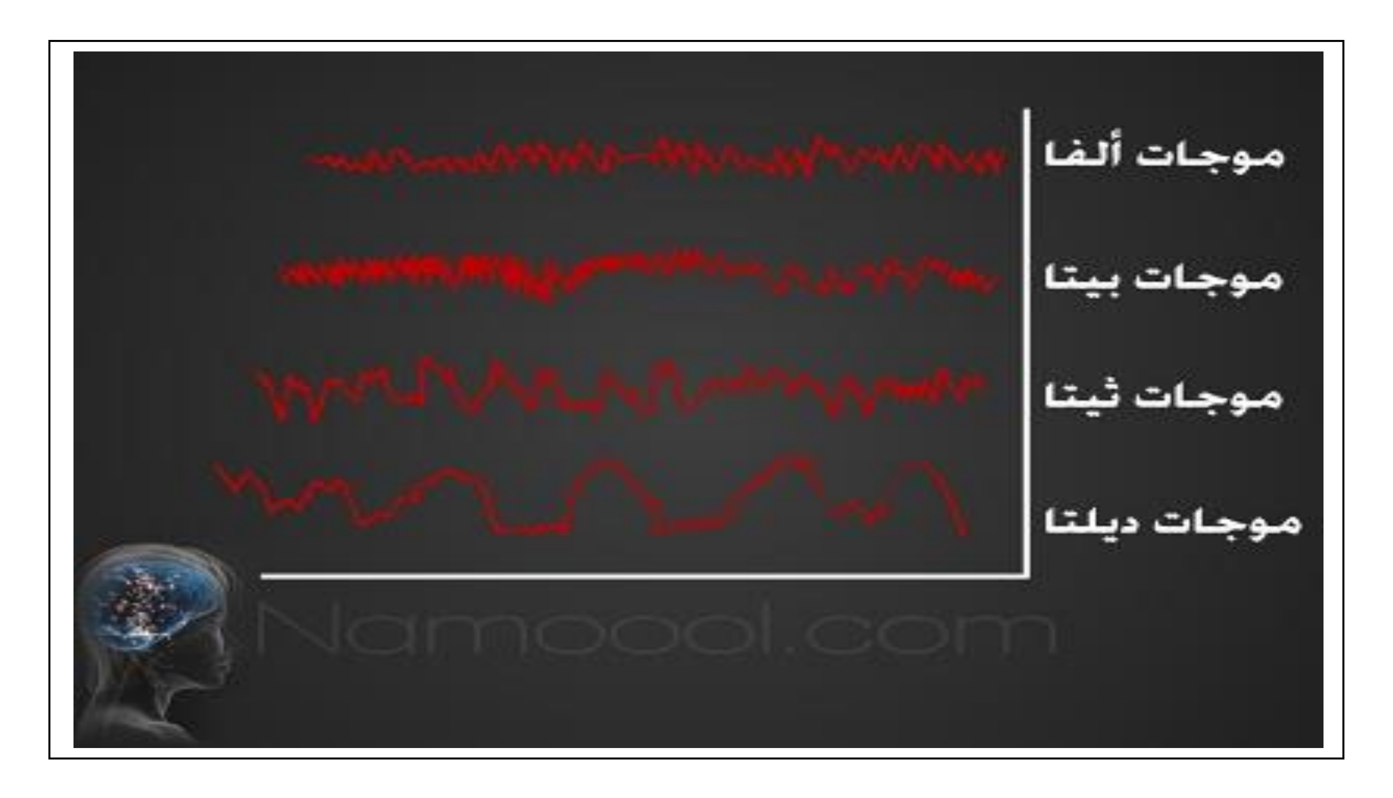
فهى مشابهة لحالة الفا لكنها ذات تردد من 4 الى 7 د ث لكناه اكثر عمقا و تتميز بالرؤى الحدسية المفاجئة و تلك الرؤى تعد عالمية او كونية و المثال النموذجى على الرؤيا العالمية نجده عند المقارنة بين طريقة كل من

" بيتهوفن " و " موتسارت " فة التأليف الموسيقى فقد كان بيتهوفن يضع موسيقاه بشكل خطى اى بمقياس بعد اخر و نغمة تلو الاخرى و غالبا ما يرجع الى الوراء او يستبق الى الامام مبدلا فى النوتا لكن موتسارت قال ان اللحن الموسيقى كان ياتى اليه كله مرة واحدة و مثل كتلة واحدة و كل ما عليه القيام به هو ان يدونه على الورق

حالة " دلتا "

ذات تردد من 3 د ث الى ما هو دون ذلك و هى حالة النوم و التى ينتفى فيها الوعى و الحلم يحدث فى الحالتين الفا و زيتا

و الان هيا بنا نرى صورة توضح تردد الحالات السابقة



حتى تستخدم عقلك الباطن بفاعلية فانك بحاجة الى ان تتعلم الدخول الى الحالة الفا او زيتا بارادتك و ان تبقى بها و الدخول الى الحالة الفا او زيتا ليس صعبا

و الان ساقدم لك طريقة فى غاية اليسر حتى تصل الى الحالة الفا او زيتا

تمرين 4 – 2 – 8 : -

1. أغلق الموبيل أو اى وسيلة أخرى تقطع عليك ممارسة التمرين
2. الجلوس في مكان هادئ و اضائته خافته
3. اختار وضعية الجلوس التي تفضلها و تشعر فيها بأقصى راحة

4. خذ الشهيق من الأنف و أنت تعد على أصابعك 1 – 4 بحيث البطن تنتفخ بالهواء
5. احبس النفس داخلك و أنت تعد على أصابعك 1-2
6. و الآن اخرج الهواء في الزفير من الفم وأنت تعد على أصابعك 1-8

كرر التمرين لمدة 5 مرات على الأقل

التأمل

لان التأمل هو قوة هائلة تنتقل من السماء إلى الإنسان لأنها هدية ثمينة جدا جدا من الله للإنسان ومن ضمن الأشياء التي تساعدنا على التأمل

الطبيعة وما تحمله من غموض و جمال و إثباتات عن قدرة الخالق الغير محدودة

أيضا كلمات و رسائل الله إلى الإنسان التي تحمل الكثير من المعاني و الرسائل الشخصية و التي تتماشى مع كل إنسان في كل العصور بصورة خاصة لأنها فعلا رسالة خاصة جدا جدا

فلكى نستخدم التأمل لنصل الى الحالة الفا او زيتا

1. اختار مكان مناسب هادئ جدا (يفضل مكان مفتوح)
2. تخلص من اى وسيلة تسبب لك ازعاج
3. اجلس بالطريقة المريحة لك
4. تأمل فى الطبيعة و استمع الى صوتها
5. اختار رسالة شخصية لك من الله وفكر فيها

6. ارسل لنفسك الرسائل التى تريدها و تخيل نفسك كما تريد

اخذ احد رجال الأعمال صديقة العزيز في جولة داخل مصنعه و ظل يشرح له كل قسم كيف يعمل و كيف ينتقل الإنتاج مع قسم لأخر بل كيف أيضا ينتقل من شخص لأخر إلى أن وصلا إلى شخص رائه الصديق

مستلقي على كرسي إمام نافذة ينظر إلى الكون بتأمل مغمض العينين و مستلقي تماما فهم مسرعا لإيفاق ذلك الموظف المهمل الغير مبالي بعمله

ولكن لحقه صاحب المصنع و منعه من فعل ما قد نوى عليه و قال لصديقه أنت لا تعرف قدر الإرباح التي تعود على بسبب هذا الشخص

فتعجب الصديق جدا جدا و أراد أن يعرف كيف لهذا الموظف أن يحقق أرباح لصاحب العمل

فقال له صاحب المصنع إن بسبب استرخائه هذا و تأمله يأتي بأفكار خلاقة الفكرة الواحدة من أفكاره تدر على الكثير من الإرباح

....

لذلك أرجوا فعلا ممن يريدون الوصول إلى القمة و الاحتفاظ بها

التأمل و الاسترخاء فهم من اكبر المصادر التي تساعد على النجاح بكل بساطه لان في التأمل نفتح المجال للخيال و كما نعرف " الخيال لا يعرف المحال "

ومن الخيال يستقى العقل لكل الأفكار اللازمة لتحقيق النجاح و التميز و الحفاظ عليه

و لا تنسى عزيزي إن كل الاختراعات التكنولوجيا التي نحن نراها اليوم كانت بالأمس فكرة مجرد فكرة في فكر إنسان امن بها وشعر بأهميتها ووضعها في الفعل وهوجم من الكثير بل و اتهم بالجنون و العته و لكن بسبب إيمانه نراها الآن و تساعدنا اليوم في حياتنا

فمن فضلك لا تحرمنا ولا تحرم نفسك من سيل الأفكار و القدرات التي وهبها لك الله فقط كل ما تحتاجه هو الاسترخاء لتتعرف عليها

ثم أن تضعها في الفعل ستحصل وقتها على كل ما تريد بل و أكثر

الآن قد حلمنا و تحفزنا لتحقيق الحلم و تخلصنا من كل المشاعر السلبية و لكن إلى الآن لم نتعرف على كيفية تقييم أفكارنا و كيف تخرج من دائرة الفكرة إلى الواقع لنراها و هي تتحقق و تنموا أمام أعيننا و بأيدينا

السر الخامس

طرق عملة فى الشفاء عن طريق العقل

طرق عملة فى الشفاء عن طريق العقل

ان عقلك لديه طريقة فى ادارة و سيطرة و توجيه حياتك مثل المهندس الذى لديه طريقة لبناء جسر او صناعة محرك . و كل ما عليك هو ان تدرك تلك الطرق و الوسائل وهى امور اولية و اساسية

وهناك طرق ووسائل تتحقق من خلالها امالك و رغباتك و اذا تحققت هناك وسيلة قد استخدمت لتحقيقها و هذه الوسيلة علمية فلا شيء يحدث بالصدفة فى هذا العالم الذى له قواعد و قوانين و نظام و فى هذا الفصل سوف تجد بعض الطرق العملية لنمو و تغذية حياتك الروحية فلا يجب ان تظل امالك مثل بالون فى الهواء يجب ان تتحرك هذه الامال و الرغبات لتحقيق شيئا ما فى حياتك

طريقة سريعة لتلقيح عقلك الباطن

تكمن هذه الطريقة فى حث العقل الباطن على تبنى و تلقى طلبك كما هو مرسل من عقلك الواعى و كما تعلمنا من قوانين العقل الباطن انه بمجرد تلقى اى رسالة يقوم بتنفيذها فورا دون تردد او تأخير

و تتحق هذه الطريقة على احسن وجه من خلال حالة حلم اليقظة و الاستغراق فى التفكير الحالم

اعلم ان عقلك الباطن فيه ذكاء لا حدود له و قدرة مطلقة ، عليك ان تفكر بهدوء فيما تريده و شاهده و هو يتحقق من هذه اللحظة و صاعدا كن مثل الفتاه الصغيرة التى اصيبت باحتقان فى الحلق و الكحة فقد اعلنت بثبات و تكرار فى نفسها " ان الاحتقان يزول الان ،

وانى اتخلص من الاحتقان " و زال الاحتقان فعلا بعد ساعة من الزمن

استخدم هذه الطريقة بكل بساطة و يسر

لكى تجنى ثمار هذه الطريقة و اى طريقة اخرى سنقوم بعرضها عليك لابد ان تثق حقا من داخلك ان عقلك الباطن يملك تلك القوى الغير محدوده التى ستعمل على شفائك حقا فى هذه اللحظة ستجده خادم مطيع لك ينفذ كل ما تامر به

طريقة العلم و اداء الصلاة الصادقة

يقصد بمصطلح " علم " هنا المعرفة التى تكون فى حالة متناسقة و مرتبة و منظمة

دعنا نفكر فى العلم و اداء الصلاة الصادقة من خلال التعامل مع مبادئ الحياة الاساسية و الطرق و العمليات التى بواسطتها يمكن لتلك المباديء ان تظهر تاثيرها فى حياتك وفى حياة كل كائن بشرى عندما يطبق العلم و اداء الصلاة باخلاص

الدين هو طريقك او منهجك و العلم او المعرفة هما الاستجابة المحددة من جانب العقل المبدع لصورتك الذهنية او فكرتك

و الان انك سوف تتلقى و تحصل على كل ما تطلبة و سوف يفتح لك عندما تطرق و انك سوف تجد الذى تبحث عنه يتضمن هذا المنذهب تحديد قوانين العقل و الروح

هناك دائما ذكاء استجابة مباشرة من الذكاء اللامحدود فى عقلك الباطن للفكر الدائر فى عقلك الواعى ، اذا طلبت خبزا فلن تحصل

على حجر يجب عليك ان تلتمس الثقة و الايمان ، اذا كنت تريد ان تحصل على ما تريد

فعندما تركز تفكيرك فى فكرة معينة ينتقل العقل من الفكرة الى الشيء و لكن يجب ان تصف هذا الشيء الذى تريده بالتفصيل لكى تحدد لعقلك حقا ماذا تريد بالتحديد ، فانا لا اظن ان يذهب شخص الى البقال دون ان يحدد ماذا يريد بالتحديد من فضلك حدد ما تريد بالضبط لانه لم لم يجد العقل صورة ذهنية محدده للفكرة التى تركز عليها سوف لا ينتقل الى الشيء الذى تريده لانه من الاصل غير موجود

هذه التامل يجب ان يصحبة شعور بالسعادة و الاطمئنان عند توقع تحقيق شيء مؤكد لرغبتك

طريقة التخيل

ان اسهل و اوضح طريقة لصياغة فكرة ما و تشكيلها فى عقلك هى ان تتخيل هذه الفكرة و ان تراها بشكل نشط فى خيالك كما لو كانت شيئا محسوسا

انك تستطيع ان ترى بالعين المجردة فقط ما هو موجود بالفعل فى العالم الخارجى المحسوس و بطريقة مماثلة فانك تستطيع ان تتصور بخيالك ما هو موجود بالفعل فى العالم غير المرئى فى عقلك و اى صورة تضعها فى عقلك هى ماده و جوهر الاشياء التى تتأملها و فى الوقت ذاته هى دليل على الاشياء غير المرئية

ان ما تصوغة فى خيالك هو شيء واقعى مثل اى جزء فى جسدك ان الفكرة و الخاطر هما شيئان حقيقيان و فى يوم ما ستظهر تلك الفكرة فى عالمك المحسوس اذا كنت مؤمنا بالصورة الذهنية فى عقلك

تمرين لتنفيذ هذه الطريقة

تصرف كما لو

اى تخيل ما تريد حدوثه فى حياتك و تعامل على الاقل فى حخيالك كما لو كنت قد حصلت على هذا الشيء حقا و بما ان العقل الباطن لا يفرق ما بين الحقيقة و الخيال و باستخدام قانون الجذب الذى تحدثنا عنه فيما قبل سيعمل عقلك الباطن على جذب الفكرة محل التخيل سواء كانت شيء مادى او معنوى

حقا فقد جربت هذه الطريقة مع الالاف من البشر و انا نفسى جربتها اكثر من مرة وفى كل مرة فقط اعد نفسى للتمتع بحلمى الذى حلمته

و كثيرا ما استخدم هذه الطريقة فى علاج الكثير من الحلات التى اعالجها و هذه ما سوف نتحدث عنه بشيء من التفصيل فى الفصول القادمة

خطط لحياة احلامك

هيا بنا نتعلم سويا كيف نخطط لحياة احلامنا

احضر ورقة و اكتب معى بالتفصيل النقاط التالية و هى ستساعدك فى التخطيط الكامل لكل اركان حياتك

رؤيتى للحياة التى احلم بها :

- فى الشأن الصحى
  a. الصحة الذهنية : " كيف اتناول مسار حياتى ؟ ما هى العواطف الغالبة على ؟ ما هى الانشطة الذهنية التى انخرط فيها ؟ كيف اصف قدرتى على التفكير و التذكر و الاستيعاب ؟

....
....
....
....
....

  b. الصحة البدنية : " الى اى مدى اشعر بالنشاط ؟ كيف شعورى ؟ كم يبلغ وزنى ؟ ما نسبة الدهون فى جسدى ؟ كيف ابدو و ما شعورى حيال نفسى ؟

....
....
....
....
....

c. المعتقد الذى بنيته الان لتحقيق حالة صحية مثالية هو : (مثلا ها انا اتقدم فى السن ووضعى البدنى فى افضل حال و ان شعورى رائع حيال ذلك

....

....

....

....

....

- فى الشأن الاسرى

كيف هو تفاعلى مع كل فرد كم افراد العائلة ؟ ماذا يكون شعورى حين اكون بينهم ؟ ما الذى اعطيه اياهم ؟ ما الذى يعطوننى اياه ؟

....

....

....

....

....

معتقدى الجديد الذى انتهجه فى خلق عائلة مثالية هو :

(مثلا اننى استشعر حب والدى يحيط بنا فى كل يوم)

و بالمثل فى علاقتك مع اصدقائك و علاقتك بعملك و حياتك الروحية و حالتك المادية و اى ركن اخر ترى انك بحاجة الى تخطيط ملامحة التى تريدها

كا ما عليك فعله هو وصف حالتك الان ثم وصف المعتقد او الحالة الجديدة التى تود ان تكون عليها و اكرر لابد ان تكتب بالتفصيل و لا تختصر لانه ببساطه حلمك الذى تود ان تحققه لو كتبته بالتفصيل او باختصار ستراه كما كتبته

طريقة الفيلم السينمائى العقلى

يقول الصينيون " الصورة تساوى الف كلمة " ويشدد وليم جيمس عالم النفس الامريكى على ان الحقيقه هى ان العقل الباطن يحدث أى صورة التقطها العقل الواعى وساندتها الثقه.

ويقول احد علماء النفس انه منذ بضع سنوات كنت فى منطقة الغرب الاوسط بالولايات المتحدة لالقاء محاضرات فى العديد من الولايات و رغبت فى ان يكون لى مكان اقامة دائم فى منطقة عامة استطيع من خلالها ان اقدم خدماتى لهولاء الذين يرغبون فى الحصول على المساعدة ثم سافرت بعيدا لكن الرغبة لم تفارق عقلى و ذات مساء و بينما كنت فى فندق بواشنطن استرخيت تماما على الاريكة و جمدت انتباهى بطريقة هادئة تخيلت اننى اتحدث الى جمهور ضخم قائلا " انى سعيد لوجودى هنا و اننى تمنيت هذه الفرصة المثالية " و لقد رايت فى خيالى الجمهور و احسست بواقعيتها و قمت بدور الممثل فى هذا الفيلم الدرامى السينمائى العقلى و شعرت بالرضا

ان هذه الصورة انتقلت الى عقلى الباطن الذى بدورة سيعمل على تحقيقها بطريقته الخاصة

فى صباح اليوم التالى و عند استيقاظى شعرت باحساس عظيم من السكينة و الرضا و فى خلال ايام قليلة تسلمت برقية تلغرافية يطلب منه مرسلها تولى مسئوولية منظمة فى منطقة الغرب الاوسط بالولايات المتحدة و بالفعل تم ذلك و استمتعت كثيرا بهذا العمل لبضع سنوات

نحن نعلم ان فى الخيال لايوجد شيء محال لذلك لا تحرم نفسك من ان تتخيل كل احلامك و هى تتحقق امامك فى الخيال كأنك تشاهد فيلم سينمائى وثق تماما ان كا ما تشاهده فى عقلك سيتحقق بنفس الصورة التى رايتها و كونتها فى خيالك لذلك احلم دائما احلام كبير

كما قالت اليانور روزفلت " يكون المستقبل للذين يؤمنون بجمال احلامهم "

و قالت ايضا " كلما كان حلمك كبير كلما وجدت قوة دفع اكبر لتساعدك على تحقيق حلمك "

طريقة الشكر

اننا نعلن عن مطالبنا من خلال الشكر و المديح و يمكن تحقيق بعض المطالب بواسطة هذه الطريقة البسيطة و القلب الشاكر

الحامد قريبا دائما من خالق الكون الذى يسبغ نعمته علينا لنشكره عليها

اتذكر قصة واقعية

ذهبا رجلان الى احد الحكماء اولها قال اطلب من الله عنى لكى يمنحنى من نعمه لاننى لا املك شيء و الاخر قال اطلب من الله عنى ان يقلل من عطائه لى لانه اعطانى كل شيء بما يزيد عن احتياجى

فرد الحكيم بعد فتره من التأمل و الصلاة

و قال للاول اذا اردت ان يعطيك الله فأشكره فرد الاول كيف اشكره و هو لم يعطنى شيء و انصرف و هو متزمر جدا

اما الثانى فقال له الحكيم اذا اردت ان يقلل الله عطائه لك فكف عن شكره فرد الثانى و قال كيف لا اشكره و هو الذى وهبنى الحياة ووهبنى الصحة ....الخ

فقال الحكيم

"ليس عطية بلا زيادة الا التى بلا شكر "

العجيب فى القصة ان الشخص الثانى قدم شكره على اشياء موجوده عنده و عندم الاول ولكن لم يرى الاول انها عطية خاصة

يعطى احد الاباء ابنه وعدا بشراء سيارة له عند التخرج و الابن الذى لم يتسلم بعد السيارة يكون شاكرا او مبتهجا كما لو كان استلم السيارة بالفعل فهو يعرف ان والده سوف يفى بوعده و

الابن يقر بالفضل و يعترف بالجميل على الرغم من انه لم يتسلم السيارة و اذا تحدثنا بموضوعية فان الابن مع ذلك تسلمها عندما دخلت البهجة و الشكر نفسة

سأوضح هنا كيف طبق السيد بروك هذه الطريقة كحققا نتائج باهرة فقد قال " الديون تتراكم على وانا عاطل عن العمل و لدى ثلاثة اطفال و لا املك نقودا ، ماذا افعل ؟

و اخذ يردد بانتظام بعض الكلمات مساء و صباحا لفترة ثلاثة اسابيع فكان يقول " اشكرك يارب على نعمتك على " وهو يشعر باسترخاء و سكينة حتى اصبح الاحساس بالشكر هو المسيطر على عقلة و تخيل انه يحث القوة اللامحدودة و الذكاء الذى بداخلة و هو يعلم بالطبع انه لا يستطيع ان يرى بالعين العقل اللامحدود و الذكاء المبدع و اصبح هذا الرجل يرى بالبصيرة مدركا ان فكرته الخيالية بشأن الثروة هى القضية الاولى و التى تتعلق بما يحتاجة من طعام و نقود ووظيفة

ان احساسة بالفكرة كان جوهرا و مادة ثروة لا تواجهه اى عوائق من اى نوع بسبب الظروف السابقة فى حياته و من خلال تكرار " شكرا يا رب " مرات و مرات و صل الى عقله و قلبه الى نقطة الرضى و عندما تسلل الخوف و افكار الفقر و العوز و اليأس الى قلبه ظل على نهج الشكر فانه يجدد عقله بفكرة الثروة و التى من المنتظر ان تحقق و كان ما يفعلة هذا الرجل هو الصلاة الخاصة به

و بعد تكرار لهذ الشكر و بهذه الطريقة قابل صاحب عمل سابق كان يعمل عنده و لم يكن قد راه منذ عشرين عاما و عرض

عليه صاحب العمل وظيفة مربحة و اعطاه 500 دولار كسلفة و الان يشغل السيد بروك منصب نائب رئيس الشركة التى يعمل بها و اخر ما قاله كان " اننى لن انسى مطلقا العجائب التى تحتويها عبارة " شكرا يارب " فانها حققت المعجزات فى حياتى "

تمرين لتدعيم هذه الطريقة

تمرين الشكر

- اختر شارع او طريق تتمشى فيه كل يوم اثناء ذهابك الى عملك او دراستك
- ركز كل تفكيرك على النعم التى حباك بها الله من حياة و صحة و حيوية و تنفس ....الخ
- اجعل كل خطوة من خطوات تذكرك بقول " اشكرك يارب على ....."
- اشعر داخلك حقا بعمق معنى الشكر

السر السادس

غير معتقداتك الغير مجديه

غير معتقداتك الغير مجديه

صدق أنك تستطيع أو صدق أنك لا تستطيع وفى كلتا الحالتين أنت مصيب

“ هنرى فورد ”

يمثل تاريخ 6 مايو عام 1945 نقطه تحول فى عالم البطولات الرياضيه. حتى هذا التاريخ كان الأعتقاد السائد الراسخ هو أنه يستحيل على أى شخص أن يعدو مسافة ميل فى أقل من أربع دقائق . لم يكن قد سبق وحطم أى شخص هذا الرقم. كان اخر مرة حطم فيها الرقم هو عام 1945 حيث وقف الرقم القياسى عند 4:01:4 دقيقه ولكن جاء رجل يدعى "روجرز بانيستر" وكان طالبا فى كليه الطب فى الخامسه والعشرين من عمره امن بامكانيه تحطيم الرقم وفى هذا التاريخ أثبت ماكان يؤمن به حيث وصل الى خط النهايه فى 3:59:4 دقيقة وبعدها بسته وأربععين يوما نجح منافسه الشرس "جون لاندى" الذى كان أفضل رقم حققه حتى ذلك الوقت 1.5 ثانيه خارج حدود الاربع دقائق مسجلا رقما جديدا وصل الى 3:59:9 دقيقه وعلى مدى الثلاثه أعوام التاليه نجح 16 عداء فى كسر حاجز الاربع دقائق للميل الواحد.

قد لا يشغلنا التخطيط لتحطيم الرقم القياسى العالمى ولكن المعتقدات تلعب دورا مهما وبالغ الخطورة فى حياتنا ان كنت تؤمن بامكانيه تحقيق شيء ما فقد تسعى لتحقيقه وان كنت تؤمن باستحاله تحقيقه فلن تسعى على الارجح حتى للمحاوله.فعندما حقق "بانيسر" ماكان

مستحيلا امن غيره بامكانيه تحقيق ما حققه وهكذا حطم هؤلاء حاجز الرهبة النفسية و ساروا بالفعل اثره.

ان المعتقدات ليست أمرا هينا عديم الاهميه ان الشخص يمكن أن يضحى بحياته ويمكن أن يقتل من أجل هذة المعتقدات عندما اختطفت طائرتان أمريكيتان فى الحادى عشر من سبتمبر عام 2001 وحلقتا فى سما" نيويورك" ليسويا بالارض برجى مركز التجارة العالمى اللذين كانا يناطحان السحاب كان المعتقد هو الذى يحرك هؤلاء المختطفين كان الاعتقاد بأن هناك شيئا أكثر أهميه هو ما دفعهم الى التضحيه بحياتهم. وعندما قرر الرئيس "جورج بوش" أن يتبنى حمله شن هجوم على أفغانستان والعراق كان الدافع الذى يحركه هو أعتقاده الجازم بوجوب القضاء على الارهاب مهما كلفه الامر.

فهم القيم والمعتقدات

فى مقاله عن المعتقدات يصف "مايك هول" الطبيعه الاصليه للمعتقدات وكيفيه عملها:

عندما أستيقظت هذا الصباح ومضيت فى ممارسه يومك أنت فعلت هذا من خلال مجموعه من المعتقدات التى تتحرك بها فى كل مكان. أنت تضع هذة المعتقدات فى مشاهد مختلفه ترى من خلالها العالم. أنت تحمل معتقدات عن نفسك وعن مهاراتك وقيمك وكرامتك .أنت تحمل معتقدات عن غيرك أيضا عما يسعدهم عما يريدونه عن كيفيه التواصل معهم .... الخ.

أنت تحمل معتقدات عن عملك ولهوك والاوقات التى ترفه فيها عن نفسك وهواياتك وعملك التطوعى أنت تحمل معتقدات عن العالم أى

السياسه والتعليم والحروب والصحبة والبيئه. أنت تحمل معتقدات عن الاف من المفاهيم المتنوعه مثل الوقت والتاريخ والماضى والمستقبل والشخصيه والسببية والمشاعر والمصير وبما أنك تحمل كل هذة المعتقدات فأنت تعمل من خلالها تماما كما يستخدم المسافر الخريطة للخوض فى أرض جديدة ان المعتقدات باعتبارها خرائط عقليه تدير حياتنا وعواطفنا وصحتنا ومهارتنا وكل تجاربنا اليومية ان تلك الاشياء النافذة هى التى تمثل خرائط معتقداتك.

"المعتقدات هى أى مبدأ رائد أو نظرية أو ايمان أو تعليق يحمل معنى أو اتجاها فى الحياة " أنتونى روبينز

ان المعتقدات هى اذن الافتراضات والاحكام المسبقة التى نحملها عن أنفسنا وعن الاخرين والعالم بصفة عامة.

تنبع معتقداتنا من مناخ ثقافى معين ننشأ فى ظله وتكون فى العادة مشتركه بيننا وبين أفراد اخرين من أعضاء أسرتنا والدائرة الاجتماعيه التى تحيط بنا. والنتيجه تكون مرئية فى أغلب الاوقات نحن ننظر اليها على أنها مسامات والاهم من ذلك أننا نقبلها كحقيقة غير أنه من الامور المألوفه أننا قد لا ندرك معتقداتنا الا عندما نقابل شخصا اخر يملك مجموعة مختلفة من المعتقدات.

ان المعتقدات "الخالصة" لا تثير بداخلك أية مشاعر بمعنى أنك تؤمن بها ولكنها لا تثير فيك أية مشاعر أنت تؤمن بأن الشمس سوف تغرب فى نهايه اليوم تؤمن بأن بيتك سوف يبقى قائما لا يهم سوف تبقى الامور كما هى عليه ومع ذلك فهناك بعض المعتقدات التى تكون بمثابة أحكام بشأن الطريقة التى يجب أن تكون عليها الاشياء هذة المعتقدات هى التى يطلق عليها أسم قيم لانها تنطوى على تقييم.

"القيم" كما يعبر عنها أنتونى روبينز هى معتقدات فردية خاصة شخصية للاشياء الاكثر أهميه بالنسبه لك. ان قيمك هى أنظمة معتقداتك بشأن الصواب والخطأ والخبيث والطيب. القيم هى اذن مبادىء مرشدة أو كأنها بوصلة داخلية نحيا فى ظلها وتشكل نوعيات التجارب التى نسعى الى خوضها وتلك التى نسعى الى تجنبها.

ان القيم والمعتقدات الاساسية هى تلك القيم التى نعتز بها والتى تتخلل كل جوانب حياتنا والتى تشكل أساس هويتنا ولب شخصيتنا.

أهمية المعتقدات والقيم

"ان كان عقلك يتصوره فان قلبك سوف يؤمن به وسوف تنجح فى انجازه"

جيسى جاكسون

تعتبر المعتقدات والقيم من العناصر المهمه لعدد من الاسباب:

- **لانها مرشحات للادراك:** تماما مثل برامج "ميتا" هى تحدد الى حد كبير الطريقة التى نرى بها العالم الخارجى بل ان معتقداتنا وقيمنا هى فى الواقع التى تعمل معا خلق التعبير الداخلى للواقع وهى التى تؤكد عليه.
- **لانها عوامل تشويه:** ان كل معتقد أو قيمه هو فى الاساس تعميم صنعناه للعالم من حولنا وكل تعميم هو فى الاساس تشويه عندما يواجه شخص ما مشكله سوف تجد ان هناك قيمه أو معتقد مشوها يكمن على الارجح فى جذورها, ان ادراك هذة الاشياء المفترضة والاحكام المسبقه سوف

يساعدك على تحدى هذة القيم والمعتقدات التى تسبب التشويه والتحقق من مدى صحتها ودقتها.

- **لانها تحمل أهمية دافعية وتحفيزية:** ان المعتقدات بصفة عامة والقيم بشكل خاص هى عوامل دافعة انها ليست خرائط مجردة ترسم لنا الطريق وتخطط لنا الرحلات ولاننا نميل الى التحرك صوب ما ننظر اليه بوصفه قيمة أى ما نعتز به ونميل الى الفرار أو التحرك بعيدا عما لا يتوافق مع قيمنا فنحن ندعم بكل طاقتنا كل ما هو مهم بالنسبه لنا ان كنا نقدر قيمه الاسرة فسوف نمنحها الاولوية وسوف نخصص لها وقتا ونخطط لها الانشطة ان كنا نقدر قيمه النجاح والمال فقد نكون على استعداد للعمل لساعات طويله فى المكتب.
- **تمنحنا دفعه قويه للتغيير:** ان المستويات العصبيه من القاع الى القمة :البيئه والسلوك والقدرات والهويةوالروحانيه فالعمل بها سوف يؤثر بالضرورة وفى الحال على مستويات الدنيا .يمكنك من الناحيه العمليه أن تدعم التغيير بدرجه أكبر بالعمل على المستويات المرتفعه العليا مثل القيم والمعتقدات ولكنك ان أعتمد فقط الى تغيير البيئه والسلوك أو القدرات فان التغيير يمكن أن يكون قصير الامد.

قوة المعتقدات

هناك دليل قوى يؤكد قوة المعتقدات فى الكثير من المجالات المختلفة والمتنوعة ولعل تأثير "البلاسيبو" (أو العقاقير الوهمية)

هو الاكثر وضوحا أو المثال البارز الذى يمكن أن ندلل به على صدق ما نقول. ان البلاسيبو هو عبارة عن أقراص تحتوى على السكر أو النشا أو قد يكون عبارة عن سوائل خاليه من أى عنصر نشط ومع ذلك فقد أثبتت الابحاث مرارا وتكرارا أن هناك عددا هائلا من المرضى ممن حققوا تحسنا ملحوظا بعد تناول البلاسيبو نظرا لايمانهم الراسخ بانه عقار يملكك تأثير علاجيا وقد تراوحت معدلات النجاح تبعا لكل موقف ولكن البلاسيبو أثبت بالفعل قدرة علاجيه تضاهى العقاقير الحقيقيه فى أكثر من ثلث الحالات المرضسة.

فى أحدى الدراسات شعر عدد من المرضى براحه حقيقيه من الام خلع ضرس العقل بعد ان خضعوا لعلاج موجات فوق صوتيه زائف وقد شعر هؤلاء المرضى بنفس القدر من الراحه الذى شعر به غيرهم من المرضى ممن تعاطوا العلاج الحقيقى . كما ان الثاليل التى صمدت أمام العقاقير تمت ازالتها بنجاح عندما تم طلاؤها بصبغة داخلية ملونه براقه مع وعد بانها سوف تشفى بما أن يزول اللون وقد شفيت بالفعل.

ان تأثير البلاسيبو يمكن أن يمتد حتى ليحقق نفس تأثير العملية الجراحية .تم تقسيم المرضى الذين كانوا بحاجه الى اجراء جراحه لعلاج الذبحة الصدرية الى فريقين. تم تخدير كلا الفريقين بالطريقة التقليدية ولكن فريقا واحدا هو الذى خضع للجراحه أما الفريق الاخر فقد تم شق الجلد فقط لايهامه بأنه قد خضع للجراحة حقق المرضى الذين أجروا الجراحة نسبه تحسن

وصلت الى 40 بالمائة أما الجراحه الزائفه فقد حققت نسبه تحسن مذهله وصلت الى 80 بالمائة!

ان مثل هذة الدراسات تثبت بوضوح أن معتقداتنا يمكن أن تحدد ما سوف تئول اليه الامور انها ليست مجرد أفكار انما هى تعليمات أو أوامر ان الايمان أو الاعتقاد فى شىء ما سوف يرسل اشارة نفسية عصبية عبر الجسم والعقل سعيا لتحقيقها.

هناك مثال اخر يمكن ان نسوقه فى هذا الصدد عن قوة المعتقدات وهو القصه التى رواها "ابراهام ماسلو "المحلل النفسى الشهير

كان أحد مرضاه يرفض تناول الطعام لانه كان يعتقد أنه جثة وبعد بذل الكثير من الجهد والوقت فى محاولة اقناعه بانه ليس جثة سأله "ماسلو" فى النهاية ان كانت الجثث تنزف فأجاب المريض أنه يعتقد أنها لا تنزف فطلب منه "ماسلو" أن يسمح له بوخزه بأبرة وعندما بدأ جسم المريض فى النزف صاح فى ذهول قائلا :"يالهى ان الجثث تنزف بالفعل!"

لغه القيم والمعتقدات

ان التعبيرات التى يستخدمها الشخص كثيرا ما تكشف عن معتقداته وقيمه ان كلمتى "أستطيع ولا أستطيع" بشكل خاص تعدان اشارة واضحة الى المعتقدات. يصح هذا أيضا عندما يقوم الشخص بطرح أفكاره على أنها نظريه غير قابله للمناقشة والجدل .عندما تكون المعتقدات راسخة فأنها غالبا ما تقود الى التفكير باللونين الابيض والاسود أى التفكير الجامد. ان كلمات

مثل "صحيح" و"خطأ" و "مناسب"و "غير مناسب"و"جيد" و"سيىء" و "يجب" و"لايجب" و"مهم" و"غير مهم" كلها تعد بمثابه اشارات واضحه الى أفصاح الشخص عن قيمه.

ماهو منشأ القيم والمعتقدات؟

ان القيم والمعتقدات ليست فطرية. نحن لا نولد ونحن نحمل معتقدات وقيما منمقة ولكننا نكتسبها وننميها ونحن نسعى لتشكيل فهمنا عن العالم من حولنا. ولكن من أين أتت ونبعت هذة القيم والمعتقدات؟اليك بعض العوامل:

- **التجارب الراسخة**: انها التجارب المهمه النى نكتسبها وترسخ بداخلنا فى مرحله رسوخ القيم أى حتى السابعه من العمر والتى ينتج عنها تشكل اما معتقدات دافعه أة معيقة للتقدم.
- **الثقافة التى نشأنا فى ظلها**: يلعب الاهل دورا مهما فى تشكيل الطريقة التى نفكر بها. الكثير منا يعتنق نفس دين الاباء. هل تذكر كم مرة رأيت طفلا صغيرا يرتدى نفس الزى الرياضى للفريق الذى يشجعه والده؟
- **النمذجة اللاشعورية**: بينما نكبر نعمد بلا وعى الى مضاهاه ليس فقط سلوك الاخرين وانما قيمهم ومعتقداتهم أيضا.
- **التغذية المرتدة من قبل الاخرين**: كثيرا ما يعمد الاهل الى أخبار ابنائهم بما يجب وما لايجب عليهم فعله كما يعمدون بدلا من الاطراء على نجاحهم الى انتقاد فشلهم والنتيجه هى تشكل معتقدات سلبيه للشخص عن نفسه.

- **التجارب المتكررة:** كلما فكرنا فى شىء ما أو تعرضنا اليه زادت سطوة هذا الشىء علينا الى أن يتحول مع مرور الوقت الى معتقد .
- **مجموعات الزملاء:** قد نصادف بعض الاشخاص ممن يعتنقون قيما ومعتقدات تختلف عن قيمنا ومعتقداتنا واحيانا قد نعمد الى التغيير للتكيف معهم أو لاكتشاف طرق للتفكير أكثر ملاءمه لانفسنا.
- **التجارب المرجعية:** أحيانا قد لايتطلب ذلك سوى حدث واحد لتغيير ما ينظر اليه الشخص على أنه ممكن سواء الافضل أو الاسوأ تصور شعورك بعد انتهائك من تقديم عرض ناجح أمام 80 شخصا تصور كيف ستخرج مفعما بالثقه بالنفس.
- **القدوة:** نحن نستمد قيمنا ومعتقداتنا فى الغالب من الاشخاص الذين يثيرون اعجابنا أثرت الاميرة الراحله"ديانا" على الكثيرين من خلال روح الود والتعاطف والخير التى بدأتها خلال حياتها. ان قراءة قصة الشخص الذى نجح فى العدو فى ماراثون لندن فى سن الثمانين يمكن أن تكون محفزا كافيا يثير بداخلنا الرغبه فى الشروع فى العدو.
- **ثقافة الشركه أو المنظمة** : سوف يصعب عليك التكيف والتأقلم ان كانت قيم ومعتقدات الشركة التى تعمل فيها متعارضه مع قيمك ومعتقداتك.

- **الاعلام**: يكتسب الاعلام يوما بعد يوم دورا بالغ الاهميه متمثلا فى الجرائد والمذياع والتلفاز انها تلك الوسائل التى تلعب دورا كبيرا فى تشكيل معتقداتنا وقيمنا.

المعتقدات تتغير

ان القيم والمعتقدات ليست ثوابت. نحن كثيرا ما نتصرف كما لو كانت حقائق بينما هى فى الواقع لا تعدو كونها تصورات قد تقود تفكيرنا وسلوكنا وقد نظل متشبثين بها لفترة طويلة ولكنها قد تتغير بشكل طبيعى على مدى الوقت.

تدريب

فكر فى ثلاثه أشياء كنت تؤمن بها ولكنك لم تعد تؤمن بها الان. ما الذى دفعك الى التخلى عن ايمانك بها؟

المعتقدات التى تحد من قدراتنا

المعتقدات يمكن أن تكون قوة دافعة فى حياة الشخص ولكنها أيضا قد تحد من قدراتنا عندما بدأت "ايما" تأخذ دروسا فى العزف على البيانو وجدت صعوبه فى العزف بانسيابية وأصيبت بالاحباط. بدأت تنظر الى العزف على أنه مهمة شاقة وصعبة وأخذت تخبر الاخرين بأنها يستحيل أن تجيد العزف فى يوم من الايام. لم يمضى وقت طويل الا وكانت قد استسلمت للامر.

الكثير منا مر بهذة التجربة فى المدرسة عندما أخبرنا المدرس بأننا لا نستطيع أن نرسم أو نغنى أو أى شىء من هذا القبيل. عندها صدقنا المدرس وتوقفنا عن المحاولة. غير أننا ان فكرنا لبعض الوقت فسوف نكتشف أن هذة المعتقدات ليست حقيقية. كلنا يملك القدرة على الرسم والغناء الى حد ما ولكن بالطبع ليس بدرجة براعة عمالقة الفنون مثل "مايكل أنجلو"فى الرسم و" بافاروتى" فى الغناء الاوبرالى .ويقول "مايكل هول" ان كل الناس يستطيعون أن يصدقوا ويصدقوا بالفعل جميع أنواع الاشياء السخيفة التى ليس لها معنى.

ومن بين الاسباب التى لا تجعلنا نلتفت الى عدم منطقية هذة المعتقدات هو أنها تعمل بدرجة كبيرة على تحقيق الاشباع الذاتى. أنت عندما تؤمن بشىء ما فسوف تتصرف على نحو يمنح هذا المعتقد المصداقية. يصح هذا سواء كان المعتقد ايجابيا أو سلبيا. ان الحياة التى نخلقها لانفسنا والتجارب التى نمر بها تتحدد بدرجه كبيرة فى اطار معتقداتنا أى فى أطار ما نؤمن به. عندما نؤمن بأننا لا نملك القدرة على فعل شىء معين فسوف يعبر سلوكنا عن الفشل أى أنه سوف يقودنا الى الفشل ربما لاننا لا نبذل الجهد الكافى أو ربما لاننا نهدد أنفسنا ونرهبها على نحو ما.

ان المعتقدات الراسخه أيضا يمكن أن تحول دون سعينا للبحث عن دليل يثبت عدم صحة هذة المعتقدات .ان الشخص الذى يعتقد انه ليس جذابا على سبيل المثال قد لا ينظر الى اى اطراء بعين الاعتبار فان قال له أحد " تبدو رائعا" فسوف ينظر الى

هذا الاطراء على أنه محض مجاملة وتحايل يخدم غرضا خفيا غير صادق فى نفس القائل.

ينبع الكثير من المعتقدات المعرقلة من خواء على مستوى القدرات بعبارة أخرى من عدم معرفة الشخص لكيفية أداء شىء ما .فان تعلم هذا الشخص كيفية عمل الشىء فسوف تتغير معتقداته بشكل تلقائى أما ان بقى بعد عدة محاولات عاجزا عن تعلم كيفيه أداء أو عمل هذا الشىء فقد يسقط فى هوة الاعتقاد بعجزه. ان ما يقوله الشخص لنفسه وللاخرين سوف يدعم ويقوى المعتقد .ان الانصات الى المعتقدات والانصياع لها يحول دون تحقيق الشخص للكثير من الاشياء التى يمكن تحقيقها.

تدريب

ماهى المعتقدات المجدية بالنسبه لك؟

ماهى المعتقدات التى تتعارض مع مصالحك؟

ما الذى منعك من تبنى معتقدات أخرى؟

ماهى المجريات التى يجب أن تحدث لكى تغير الاشياء؟

اليأس والعجز وانعدام القيمة

فى بحثهم حول المعتقدات اكتشف "ديلتز" و" ديلوزير" أن هناك ثلاث طرق أساسية يستخدمها الشخص للحد من قدراته.ان كان أحد هذة الامور الثلاثة ينطبق عليك فقد تجد صعوبة فى تغيير المعتقد المعرقل

- **اليأس :** عندما يؤمن الشخص باستحالة تحقيق شىء ما. أى أنه ليس هناك أمل.
- **العجز :** عندما يؤمن الشخص بأن الشىء يمكن تحققه ولكن مع ذلك يؤمن بأنه هو شخصيا غير قادر على تحقيقه.
- **انعدام القيمة :** عندما يؤمن الشخص بانه لا يستحق أن يحصل على شىء ما أى أنه غير كفء لهذا الشىء .

تخير المعتقدات

فى بعض الاحيان عندما يتم فحص المعتقدات بدقة وتمحيص سوف تتبين أن هذة المعتقدات خاوية وهكذا يمكن أن تتغير المعتقدات بشكل تلقائى. ولكنك مع ذلك لا يجب أن تنتظر وتدع الامور للمصادفة. يمكنك أن تختار معتقدات جديدة فى أى وقت شئت. وكما يقول "أنتونى روبينز" أنت لست ورقة فى مهب الريح فأحيانا قد يكون كل ما عليك فعله هو أن تفكر أو تنظرالى المعتقدات التى سوف تدعمك وتساعدك فى تحقيق أهدافك وتتصرف كما لو كانت هذة هى معتقداتك الاصلية .ان لم تجد هذة الطريقة وبقيت المعتقدات القديمة راسخة داخل نفسك فقد تكون فى هذة الحالة بحاجة الى تطبيق أنماط تغيير المعتقدات .

نمط تغيير المعتقد

هناك عدة طرق لتحدى المعتقدات وتغييرها المثال التالى الذى ابتكره "ريتشارد باندلر " سوف يمنحك فرصة لتحويل معتقدك

القديم الى معتقد اخر تود أن ترسخه بداخلك باستخدام تقنية التمييز .

الخطوات

1. فكر فى معتقد تود أن تتخلص منه لانه يعوقك على نحو ما .
2. تعرف على النمطيات ذات الصلة بهذا المعتقد. ماهو تعبيرك الداخلى لهذا المعتقد؟
3. تعرف على شىء ما تشعر بالشك حياله. ونعنى بكلمة الشك الشىء الذى تشعر بأنك غير واثق منه أى الشىء الذى يمكن أن يكون صحيحا أو غير صحيح .تعرف على كيفية تعبيرك لهذا الشىء داخليا. ماهى النمطيات الخاصه به؟
4. استخدم التحليل بالتباين للتعرف على أوجه الاختلاف بين المعتقد القديم والشك. يمكن أن تضع كلا من المعتقد والشك على سبيل المثال فى موضع مكانى مختلف عن الاخر
5. اختبر كل نمط قمت بتدوينه على أنه نمط مختلف بتبادل النمطيات المرتبطة بالمعتقد القديم ونظيره الذى هو الشك. أعد كل واحد منها بعد ذلك الى حيث كان فى الاصل قبل أن تنتقل الى النمط التالى.
6. سل نفسك عن المعتقد الجديد الذى تود أن تكتسبه. أحرص على أن تعبر عن ذلك بشكل ايجابى وأن تصفه بأنه شىء تود أن تحققه بدلا من أن يكون شيئا قد أنجزته

بالفعل. قبل أن تتعجل الامور تمهل وفكر للحظة فى النتائج المحتملة لاكتساب هذا المعتقد الجديد. كيف سيؤثر على الاخرين أو على جوانب حياتك الاخرى؟ أجر تغييرات على معتقدك الجديد بعد وضع كل هذة الامور فى الحسبان.

7. أنت الان على أستعداد لان تستبدل المعتقد بالشك. اترك المحتوى كما هو وغير واحدا أو أكثر من النمطيات القوية المختلفة التى وجدتها فى الخطوة 4 ان كنت على سبيل المثال ترى صورة داخلية متحركة أشبه بالفيلم يمكنك أن تحول الفيلم الى صورة فوتوغرافية ثابتة.
8. والان قم بتغيير المحتوى أى تخلص من المعتقد القديم وحوله الى معتقد جديد باستخدام تحويل النمط. من بين الطرق التى يمكنك أن تلجأ اليها لتحقيق ذلك هو أن تضع المعتقد القديم بعيدا من خلال النظام التعبيرى بحيث لا تكاد تراه. ثم اجعله يعود ثانية فى شكل المعتقد الجديد.
9. قم بتحويل الشك الى معتقد أو الى يقين من خلال عكس النمطيات الذى صنعته فى الخطوة 7 مع الابقاء على نفس المحتوى. قد يعنى ذلك استبدال الصورة الفوتوغرافية الثابتة بفيلم متحرك. ان شعرت بأية مقاومة للتغيير فأنت بحاجة الى اعادة تعريف المعتقد الجديد. عد ثانية الى الخطوة 6 واحرص على التعبير عن المعتقد بشكل ايجابى وتعامل مع كل نتيجة محتملة.
10. اختبر المعتقد الجديد وقدرتك على التعبير عنه بشكل تلقائى من خلال النمطيات الجديدة.

فهم القيم

لا يمكن تجاهل أهمية القيم. فقط تصور كيف سيكون حالك ان لم يكن هناك شيء يعينك أو شيء تقدره. ما الذى سيدفعك عندها لفعل شيء ما أى شيء ؟ ماهو الهدف الذى سوف تسعى اليه؟ ان الشخص الذى يملك حسا قويا بما هو مهم بالنسبه له هو الشخص الذى يملك حسا حقيقيا للغايه والذى يكون بنثابه نظام دفع وتحفيز يحركه دائما نحو الامام.

تمهل وفكر لدقيقة. ان كل الاشياء التى تود فعلها هى فى الواقع وسائل لتحقيق قيمك. على المستوى الاعلى سوف تتمثل هذة الاشياء فى الامان التميز الاستقلالية الاستمتاع بالحياة الى أقصى حد قبول الاخرين ومساعدتهم. ان القيم هى فى الاساس تعميم لكل ما هو مهم وكل ما هو غير مهم. ان اى سلوك سوف يتدفق من القيم بشكل طبيعى فان كان الشخص يقدر قيمة العدل والانصاف على سبيل المثال سوف يكون مؤمنا بمبدأ المساواه فى التعامل بين البشر وسوف تجده يتصرف هو نفسه بهذة الطريقة. لانه ان لم يسر وفق ما يؤمن به فسوف يشعر بحالة من عدم الارتياح حيال أفعاله.

ينادى "ستيفن كوفى" بتوظيف القيم الشخصيه كأساس أو مقياس لتخصيص الوقت على أن يسير الشخص على حد تعبيره وفق البوصلة وليس الساعة انه يعنى بذلك منح الاولوية تبعا للمهمة الشخصية والرؤية والقيم أى الاشياء الاكثر أهمية بالنسبة لك.

المعايير والمرادف المعيارى

من الامور بالغه الاهمية أن تتوافق المعايير أو الثوابت مع القيم. المعايير هى ما ينظر اليه الشخص على انه أمر مهم فى ظل سياق معين.

أنت تملك معيارا لكل شىء تقوم به سواء كنت مدركا أو غير مدرك لذلك. ان المعيار هو السبب الاصلى الذى يدفعك الى عمل شىء ما كما أنها المكافأة الحقيقية الملموسة التى تحصل عليها. قد يتمثل ذلك فى مجال العمل فى النجاح والتحدى وعمل الفريق وقد يتمثل فى المنزل فى المشاركة والحميمية والمساندة. أنت عندما تشترى منزلا فسوف يشمل المعيار عدد الغرف والمكان ومساحة الحديقة وحالة المنزل وهكذا.

هناك شىء اخر لا يقل أهمية وهو معرفة الدليل أى ما يثبت أن معيارك قد تحقق بالفعل قد يكون لك على سبيل المثال "ميلا ما" أو "هوى" يعتبر بالنسبة لك أحد المعايير اما المرادف المعيارى له فهو ما نعبر عنه بقول "أريد أن أشعر بالاحتواء والاهتمام".وهذا يعنى أنه ان لم يحتوك أو يحتضنك الشخص الذى يحبك فسوف تشعر بأن المعيار قد انتهك ولم يتحقق. عندما يتم انتهاك المعايير سوف ينتج عن هذا عادة احتكاك بين الاشخاص المعنيين. ولكى تنجح العلاقات يجب أن يحرص الشخص ان كان يتطلع الى علاقة مؤثرة أن يدرك أن الاخرين لهم قيم ومعايير مختلفه يجب أن يحرص على التعامل معها ووضعها فى الاعتبار. قد يكون لشخصين نفس القيم ومع ذلك يبقى لكل منهما دليله ووسيلته المختلفة فى الحكم على اشباع هذة القيم.

عند أختبار اجراءات اثبات السلوك ومدى توافقه مع المعيار قد يتبين لك أحيانا أنها اجراءات غير صحيحة أو بالية. قد يكون المعيار الذى

يحرك شخصا ما هو "الحب" والذى يعنى بالنسبة له علاقة رومانسية وفى هذة الحالة قد يكون مرادفه المعيارى لكلمه حب هو "أن يعرف من أن هذا مرادف معيارى شائع الا انه قد يكون سببا لوقوع كارثة.

تدريب

1. فكر فى أحد جوانب حياتك مثل العمل أو البيت أو علاقتك الزوجية. ما هى الامور المهمة بالنسبة لك, أعد قائمة من المعايير الخاصة بك؟
2. ثم أضف الى كل معيار تعريفك الشخصى الخاص لما يعنيه المعيار أى المرادف المعيارى ان كان معيارك هو "الامانه" على سبيل المثال يمكنك أن تعبر عن المعيار بقولك "التحدث بصدق مع الاخرين والافصاح عما يجول بداخلى". قد يكون تعريف شخص اخر للامانة هو " قول الحقيقة فى كل الاوقات".

التدرج الهرمى للمعايير

هناك بعض المعايير التى تفوق أهميتها معايير أخرى. قد يولى شخص ما على سبيل المثال قيمة أكبر للاسرة عن المال أى قد يؤثر الاسرة على المال ويكون بالتالى على استعداد للتضحية بعمل ذى دخل جيد لقضاء المزيد من الوقت مع أسرته. قد يكون هناك شخص اخر على النقيض أى ينظر الى الدخل والاستقرار المادى بوصفهما الاولويه الاولى فى حياته قد لا نكون واعين ومدركين أولوية المعايير لدينا ولكن هذا سوف يتجلى من خلال أفعالنا ومن خلال ما نضعه فى المقدمة والصدارة ان ماسوف يعتمد الى حد ما على الظروف عندما

نكون بصدد الحديث عن المعايير والقيم فانه من الضرورى أن نرسم اطارا أى سياقا.

تدريب : انشاء تدرج هرمى للمعايير

عد ثانيه الى قائمه المعايير التى دونتها فى وقت سابق. والان قيمها من حيث الاهمية بدءا من رقم 1 الذى يمثل أعلى قدر من الاهمية وحتى رقم 6 الذى يمثل الاقل أهمية أحيانا قد تجد أنه من المفيد أن تسأل نفسك:"ان كان بوسعى أن أحصل على واحد فقط من بين كل هذا فما هو هذا الشىء؟" ثم كرر السؤال ثانية بالنسبه لباقى المفردات الى أن تتعرف على تسلسل الاولويات بالنسبة لك.

تغيير القيم والمعايير

ان معظمنا لا يختار قيمه ومعاييره. اننا نحصدها عن طريق المصادفة وليس التعمد. ولكنها مع ذلك قابلة للتغيير. أنت ان كنت تنتقد أبناءك أكثر مما تحب لان أحد أهم المعايير القيمة بالنسبة لك هو الحنان فربما يكون قد حان وقت اعادة التفكير. أحترس لان اعادة ترتيب الاولويات يعد من أخطر التغييرات النافذة القوية التى يمكن أن تجريها ولذلك أنت بحاجة الى دراسة كل العواقب بمنتهى الدقة.

- أنظر الى أى جانب من جوانب حياتك مثل العمل وتعرف على قيمك الخاصة بهذا الجانب. رتب القيم من حيث الاولوية بحيث تكون تدرجا هرميا.
- تعرف على المعتقدات المعوقة بالانتباه الى عدد المرات التى تتحدث فيها عن الاشياء التى تستطيع أو لا تستطيع القيام بها.

- تعرف بدرجة أكبر على معتقداتك الخاصة ومعتقدات الاخرين بالانصات الى لغتهم التى يستخدمونها فى أحاديثهم اليومية.
- تخير معتقدا معينا تفضل التخلص منه واستبداله باخر جديد بواسطة تقنية نمط تغيير المعتقدات.